



FACULTAD DE TURISMO Y HOSPITALIDAD

**CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE ELABORACIÓN ARTESANAL
DE MERMELADAS PARA DIABÉTICOS, PLAN DE NEGOCIOS, MARCA,
INGRESO AL MERCADO**

Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos
establecidos para optar por el título de:
Tecnólogo en Alimentos y Bebidas

Profesor Guía:
Ing. Diego Jarrín

Autor:
Fernando Marcelo Chávez Romero

Año
2012

DECLARACIÓN DEL PROFESOR GUÍA

“Declaro haber dirigido este trabajo a través de reuniones periódicas con el estudiante, orientando sus conocimientos para un adecuado desarrollo del tema escogido, y dando cumplimiento a todas las disposiciones vigentes que regulan los Trabajos de Titulación.”

Diego Jarrín
Ingeniero

DECLARACIÓN DE AUTORÍA DEL ESTUDIANTE

“Declaro que este trabajo es original, de mi autoría, que se han citado las fuentes correspondientes y que en su ejecución se respetaron las disposiciones legales que protegen los derechos de autor vigentes”.



Fernando Marcelo Chávez Romero

C.I.: 0602864746

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la oportunidad de ver lo bella que es la vida, a la familia Moncayo Calero en especial al Ing. Fausto Moncayo, a la UDLA por darme la oportunidad de aumentar mis conocimientos, a mi director Diego Jarrín por guiarme paso a paso en este trabajo. Al GRUPO ADITMAQ, que me ha dado mi mejor oportunidad laboral, a todos mis compañeros de trabajo por su incondicional apoyo. Al departamento de I&D a Wilson, Maru, a mis padres por elevar siempre sus plegarias por nosotros sus hijos.

Pero el más grande agradecimiento a mis tres amores: a mi Esposa y mis dos pequeñas Arianita y Mikaela, gracias por todo este tiempo que no estuve con ellas. A todos ellos gracias.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a Dios, que es el ser que nos da la fuerza necesaria para ganar batallas día a día, a toda mi familia, pero por sobre todas las cosas dedico, este pequeño trabajo a mis dos pequeñas, Arianita y Mikaela que este trabajo sea un pequeño aporte en su futura vida profesional.

RESUMEN

La presente propuesta alimentaria que pretende, elaborar mermeladas que puedan ser consumidas por personas que tienen diabetes, utilizando para este fin frutas y verduras que poco o nada han sido utilizadas para este tipo de productos, tales como: Naranja, Naranja, Zapallo y Zanahoria.

La idea de nuestra propuesta es, brindar una buena alternativa al consumidor al momento de servirse un postre, que no le cause ningún daño en su salud al momento de consumirlo.

Existen en el mercado muchas variedades de mermeladas, tanto en sabor como en su presentación, pero lamentablemente para personas diabéticas muy pocas alternativas, es por eso que nosotros queremos brindarles una opción que les será además de deliciosa saludable, siempre y cuando no se excedan en el consumo.

ABSTRACT

This food proposal pretends to develop jams fruits and vegetables using a mix of oranges, carrots and naranjilla whit zapallo for diabetics. Whit fruits and vegetables are rarely in jams.

The idea is to offer an alternative of a healthy jam, to the costumer.

There are a huge variety of jams, in the market but for diabetics doesn't, exist an option, therefore we want to offer a delicious and healty product without exceeding the adequate portion.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	1
1 CAPÍTULO I. PLAN ESTRATÉGICO DEL PROYECTO	2
1.1 ELABORACIÓN Y DEFINICIÓN DE NEGOCIO.....	2
1.2 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA	4
1.3 RESUMEN EJECUTIVO	4
1.4 PLAN ESTRATÉGICO DEL PROYECTO	5
1.5 MISIÓN.....	5
1.6 VISIÓN	5
1.7 ANÁLISIS FODA	5
1.8 ANÁLISIS Y CONFORMACIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA.....	6
1.9 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS	7
2 CAPITULO II. DESARROLLO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	8
2.1 RECURSOS HUMANOS.....	8
2.2 DESARROLLO DE PERFIL DE LOS PUESTOS DE TRABAJO	8
2.3 CONVOCATORIA, RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN, ENTREVISTA, CONTRATACIÓN, INCLUSIÓN, HORARIOS Y CAPACITACIÓN DEL PERSONAL.....	14
2.4 PLANES POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS.....	20
2.5 DESARROLLO DEL REGLAMENTO INTERNO	20
2.6 CREACIÓN DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y SERVICIO	25
2.7 APLICACIÓN DE INCENTIVOS Y SANCIONES.....	25
2.8 CREACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PRODUCTO.....	26
3 CAPÍTULO III. ASPECTO MERCADOLÓGICO	36
3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO	36
3.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA.....	44
3.3 CREACIÓN DE LA IMAGEN	45
3.4 PROTECCIÓN LEGAL DE LA MARCA.....	46
3.5 CREACIÓN Y MANEJO DE LAS RELACIONES PÚBLICAS INTERNA Y EXTERNA	47
3.6 ESTRATEGIA DE MERCADO	47
3.7 ESTABLECER PRESUPUESTO PARA MERCADEO	48

3.8	MANEJO DEL LANZAMIENTO Y APERTURA DEL NEGOCIO	51
4	CAPITULO IV. ASPECTO FINANCIERO DEL PROYECTO.....	52
4.1	FINANCIERO	52
4.2	COSTES.....	69
4.2.1	Determinar y Desarrollar el Proceso para la elaboración del Producto	69
4.2.2	Establecer Presupuesto del Rol de Pagos.....	72
4.2.3	Establecer Presupuesto del Rol de Pagos.....	72
4.2.4	Estudio de Mercado, Producto y Competencia para establecer Precios	74
4.2.5	Creación de Recetas Estándar	74
5	CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	76
5.1	CONCLUSIONES.....	76
5.2	RECOMENDACIONES	76
	Referencias	77
	Anexos	78

INTRODUCCIÓN

La intención de crear una microempresa que se dedique a elaborar y distribuir mermeladas para diabéticos, la misma que funcionará en un sector de Quito, específicamente en la parroquia La Mariscal, ubicado en el centro norte de esta ciudad, la idea es ofrecer al cliente un producto diferente en sabor, ya que utilizaremos para este fin frutas y verduras que en nuestro país cultivadas en la mayor parte del año.

Se tiene planificado realizar la producción de mermeladas “LA ARIANA” en un solo local ubicado en las calles 9 de Octubre y Veintimilla, este lugar para producción y venta fue escogido luego de observar que además de que existen centros médicos, se investigó que en el sector hay una clínica especializada en atender pacientes con diabetes.

1 CAPÍTULO I. PLAN ESTRATÉGICO DEL PROYECTO

1.1 ELABORACIÓN Y DEFINICIÓN DE NEGOCIO

El proyecto pretende inicialmente, demostrar la viabilidad de fabricar mermeladas que sean aptas para el consumo de personas diabéticas, tomando en cuenta que en el mercado existe muy poca variedad de este tipo de mermeladas. En cambio, las mermeladas de consumo masivo, existen en gran variedad en el mercado tanto por su sabor y su contenido.

El realizar un estudio de mercado de las mermeladas para personas diabéticas, nos permitirá determinar si existe demanda para el producto así como: Qué sabor es más conveniente elaborar, hasta tanto se define de una forma general al producto.

De acuerdo con las normas oficiales del país con respecto a alimentos para humanos, en este caso de frutas y derivados, se entiende por mermelada al producto alimenticio obtenido por la cocción y concentración de jugos de pulpa de una hortaliza o fruta determinada, las mismas que deberán estar sanas y limpias y con un grado de madurez adecuado. Las mermeladas deberán estar adicionadas de edulcorantes y aditivos funcionales permitidos, además de la adición de agua.

El envasado deberá hacérselo en recipientes herméticos y procesados técnicamente para asegurar su conservación en buen estado, por el tiempo que las autoridades pertinentes lo otorguen.

TIPOS DE MERMELADAS.- Existen algunos tipos entre las que podemos citar:

- **TIPO I.**- Esta contiene trozos de fruta o verdura.
- **TIPO II.**- Esta contiene la fruta o verdura totalmente desmenuzadas.

Cualquiera sea el tipo, la fruta u hortaliza empleada deberá ser de color característico, esto quiere decir que no estará oscurecida por golpes ni acción enzimática; el olor y sabor también deberán ser característicos de una fruta o verdura empleada; su consistencia deberá ser semisólida, en función de una buena gelificación.

Desde este punto de vista, la mermelada para diabéticos podrá ser elaborada tomando como materia prima a una extensa gama de frutas y verduras. En nuestro proyecto pretendemos utilizar frutas como: Naranja, naranjilla y verduras tales como: zanahoria, zapallo y remolacha. Los edulcorantes permitidos para su elaboración pueden ser: fructosa, sucralosa, aspartame entre otros. (Urbina, 2006).

SUCRALOSA.- En la elaboración de nuestro producto utilizaremos este edulcorante, que es de los que más se comercializan, y entre las principales bondades de este producto podemos citar que: Este es un edulcorante de bajas calorías y mediante pruebas de evaluación se determina que, puede ser hasta 600 veces más dulce que el azúcar. Por lo tanto esta puede ser utilizada para eliminar o reducir las calorías, de una amplia variedad de productos como por ejemplo, bebidas, productos horneados, productos lácteos, frutas enlatadas, jarabes, condimentos y postres.

Estudios científicos determinaron que la sucralosa es segura, y cualquier persona la puede consumir.

La sucralosa no contiene calorías. Cuando se utiliza para endulzar alimentos o bebidas, pese que ésta se fabrica a partir de la azúcar el cuerpo humano no la reconoce como tal, ni tampoco como otro hidrato de carbono pues, la molécula de sucralosa pasa por el cuerpo sin alterarse, no se metaboliza y se elimina después de consumida. (www.sucralosa-es.org)

ADITIVOS.- Estos se clasifican en conservantes y mejoradores de características organolépticas.

Entre los conservantes más utilizados en este tipo de productos tenemos al benzoato de sodio y la dosificación recomendada no debe pasar del 0.1 % en peso, de la mermelada total.

Entre otros aditivos útiles podemos citar las fibras naturales, cuya adición haría que la mermelada sea rica en fibra para ayudar a la digestión, esta propiedad es muy deseable en los alimentos. (www.wordreference.com)

1.2 JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

La necesidad de nuevas alternativas alimentarias para personas que padecen esta enfermedad, y tomando en cuenta que nuestro país tenemos diversidad de frutas durante todo el año, con las que podemos elaborar este delicioso manjar, el mismo que no será perjudicial para la salud de éstas.

1.3 RESUMEN EJECUTIVO

El proyecto de nuestra microempresa es elaborar mermeladas producidas artesanalmente, las mismas que estarían dirigidas principalmente a personas con diabetes.

El producto será elaborado y comercializado en la parroquia La Mariscal, la misma que está ubicada en el centro norte de la ciudad de Quito, el proyecto en su etapa inicial pretende únicamente la comercialización en el sector, pero formulando con la intención de que éstas puedan ser utilizadas en producción industrial en el futuro.

El presente trabajo de investigación, contiene un plan de producción que tiene como fin llevar el producto a una exitosa introducción del mercado local.

Finalmente el proyecto pretende realizar una evaluación económica y financiera del proyecto.

1.4 PLAN ESTRATÉGICO DEL PROYECTO

Una de las estrategias del plan, es que el producto que se va a elaborar será con personal que tiene experiencia en la manipulación de productos alimenticios, de tal manera que garantizamos al consumidor final el consumo del producto. Los productos que se van a elaborar serán los que el público consumidor lo elijan en una encuesta, además que comercializaremos en un sector de la ciudad de Quito que tiene centros médicos, además de una clínica para diabéticos.

1.5 MISIÓN

Ser una microempresa de elaboración artesanal de mermeladas para diabéticos, que cada día trabaje por satisfacer la demanda de los clientes.

1.6 VISIÓN

Llegar a ser una microempresa comercial, líder en elaboración de este tipo de mermeladas a nivel artesanal, con la finalidad de incrementar siempre su volumen de producción.

1.7 ANÁLISIS FODA

Fortaleza:

- Producto elaborado con materias primas de primera calidad.
- Personal capacitado en el manejo de productos alimenticios.
- Se garantiza al consumidor final el consumo de un producto inocuo.
- Disponibilidad del producto todo el tiempo.
- Publicidad adecuada.

Oportunidades:

- Buscar siempre nuevas alternativas de alimentación en nuestros clientes.
- Formar sociedades con otras microempresas para incrementar volumen de venta.
- La constitución de una empresa será siempre una ventana para oportunidades de negocios e inversión.

Debilidades:

- La vida útil de las materias primas no es muy larga.
- Producto relativamente nuevo en el mercado, tendría que competir con las demás variedades ya posicionadas.

Amenazas:

- La constante variación en los precios de la materia prima.
- La cultura alimenticia de las personas al momento de alimentarse sano.
- Empresas que copian la idea y se dedican a elaborar productos similares.

1.8 ANÁLISIS Y CONFORMACIÓN JURÍDICA DE LA EMPRESA

La microempresa de elaboración de mermeladas para diabéticos, será un negocio de Servicios Alimentarios que se dedicará a la producción y distribución de mermeladas a personas con ésta enfermedad, este será un negocio privado en donde el propietario será el que administre el negocio, el mismo que trabajará con capital propio.

1.9 PLANTEAMIENTO DE OBJETIVOS GENERALES Y ESPECÍFICOS

Objetivo General:

Crear una microempresa dedicada a elaborar y comercializar mermeladas producidas artesanalmente que puedan ser consumidas por diabéticos, las mismas que se elaborarán con frutas y hortalizas diferentes a las que existen actualmente en el mercado.

Objetivos Específicos:

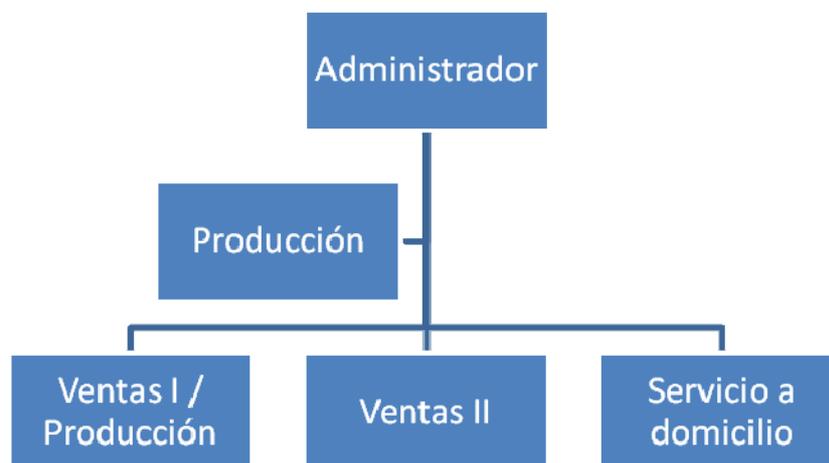
- Investigar y desarrollar una mermelada de forma artesanal, para que personas con este tipo de enfermedad lo puedan aprovechar.
- Investigar las frutas exóticas y hortalizas tradicionales existentes en el país que sean más convenientes para la elaboración del producto.
- Estandarizar procesos y recetas para tener un producto siempre inocuo.
- Determinar la factibilidad y viabilidad de la microempresa.

2 CAPITULO II. DESARROLLO DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

2.1 RECURSOS HUMANOS

La microempresa que se dedicará a la elaboración artesanal de mermeladas para diabéticos, tiene planificado inicialmente laborar con 5 personas que se dedicarán a la producción, envasado y distribución de los productos.

Gráfico N° 1. Organigrama Estructural del Negocio



Elaborado por: Marcelo Chávez

2.2 DESARROLLO DE PERFIL DE LOS PUESTOS DE TRABAJO

La ubicación de los trabajadores en los diferentes puestos de trabajo se realizará, tomando en cuenta sus aptitudes y conocimientos profesionales para desempeñarse en un determinado puesto de trabajo.

Cuadro N° 1. Jefe Financiero/Administrador

MERMELADAS "LA ARIANA" DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre de Puesto: Jefe Financiero/Administrador		Código: ARI-01
Área: Administración	A quien reporta: Administrador	Fecha de Elaboración: 14-05-2012
<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Coordinar el trabajo de la hostería con las diferentes áreas y controlar que los trabajadores cumplan con sus funciones.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recibir y clasificar las solicitudes de empleo por departamentos y puestos. • Conocer sobre el manejo de subsistemas de Talento Humano. • Representar a la empresa ante las organizaciones oficiales de trabajo. • Controlar faltas, retardos, castigos. • Vigilar el cumplimiento del reglamento interior de trabajo. • Preparar el programa mensual de pagos a proveedores, otras operaciones financieras y la nómina de los empleados con el fin de determinar las necesidades de efectivo en cada momento. • El horario de trabajo será de 08:00 a 17:00 <p>PERFIL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profesional relacionado en el área administrativa. • Persona que tenga buenas relaciones interpersonales, • Técnica para manejar grupos. • Capacidad para resolver problemas. • Persona responsable, que tenga facilidad de convencimiento. 		

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 2. Operativo

MERMELADAS “LA ARIANA” DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre de Puesto: Operativo		Código: ARI-02
Área: Producción	A quien reporta: Administrador	Fecha de Elaboración: 14-05-2012
<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Coordinar la producción diaria de las mermeladas, así como también llevar un inventario diario de las mismas.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El turno de trabajo de este empleado será de: 07:00 a 16:00 de lunes a viernes. • Antes de empezar la producción será encargado de desinfectar su área de trabajo: mesas utensilios y maquinaria. • Revisar que la cámara de refrigeración tenga la temperatura adecuada. • Debe tener las materias primas listas para la producción del día siguiente. • Será la persona encargada de realizar la producción diaria. • Chequeará que las recetas estándar a elaborar sean las correctas, de acuerdo a los sabores establecidos. <p>PERFIL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persona que tenga experiencia en la utilización de maquinaria para alimentos. • Persona que tenga buenas relaciones interpersonales, • Capacidad para resolver problemas. • Persona responsable en el trabajo. 		

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 3. Atención al cliente I

MERMELADAS “LA ARIANA” DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre de Puesto: Atención al cliente I		Código: ARI-03
Área: Ventas	A quien reporta: Administrador	Fecha de Elaboración: 14-05-2012
<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Coordinar el trabajo de atención personalizada al cliente.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El turno de trabajo de este empleado será de 09:00 a 17:00 de lunes a viernes, y un sábado cada quince días. • Estará encargado de la limpieza y desinfección diaria del área del almacén de atención al cliente. • Examinará que todos los productos que se exhiben en su departamento se encuentren en buen estado y reportará cuando éstos estén por caducar. • Será la persona encargada de realizar un inventario diario del producto terminado. <p>PERFIL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persona con experiencia en ventas y atención al cliente. • Persona que tenga buenas relaciones interpersonales, • Capacidad para resolver problemas. • Persona responsable, que tenga facilidad de convencimiento. 		

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 4. Atención al cliente II

MERMELADAS “LA ARIANA” DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre de Puesto: Atención al cliente II		Código: ARI-04
Área: Ventas.	A quien reporta: Administrador	Fecha de Elaboración: 14-05-2012
<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Coordinar el trabajo de atención personalizada al cliente.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • El turno de trabajo de este empleado será de 11:30 a 20:00 de lunes a viernes, y un sábado cada quince días. • Estará encargado de la limpieza y desinfección diaria del área del almacén de atención al cliente. • Examinará que todos los productos que se exhiben en su departamento se encuentren en buen estado y reportará cuando éstos estén por caducar. • Será la persona encargada de realizar un inventario diario del producto terminado. • Esta persona va a ser la encargada de colaborar en el área de producción, hasta el fin de turno de Atención al Cliente I. <p>PERFIL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Persona con experiencia en ventas y atención al cliente. • Persona que tenga buenas relaciones interpersonales, • Capacidad para resolver problemas. • Persona responsable, que tenga facilidad de convencimiento. 		

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 5. Servicio a domicilio

MERMELADAS “LA ARIANA” DESCRIPCIÓN DEL PUESTO		
Nombre de Puesto: Servicio a domicilio		Código: ARI-05
Área: Ventas.	A quien reporta: Administrador	Fecha de Elaboración: 14-05-2012
<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Empleado encargado de distribución a domicilio del producto.</p> <p>FUNCIONES:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Horario de trabajo de lunes a viernes de 09:00 a 18:00, más el sábado de 08: a 14:00. • Será encargado de que el vehículo en el que transportará el producto se encuentre en buen estado, y en condiciones higiénicas apropiadas. • Entregar, con la brevedad posible los pedidos <p>PERFIL:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Profesional relacionado con el departamento de ventas. • Persona que tenga buenas relaciones interpersonales, • Técnica para manejar grupos. • Capacidad para resolver problemas. • Persona responsable, que tenga facilidad de convencimiento. 		

Elaborado por: El autor

2.3 CONVOCATORIA, RECLUTAMIENTO, SELECCIÓN, ENTREVISTA, CONTRATACIÓN, INCLUSIÓN, HORARIOS Y CAPACITACIÓN DEL PERSONAL

RECLUTAMIENTO

Se llama reclutamiento al proceso de identificar e interesar a candidatos capacitados para llenar las vacantes. El proceso de reclutamiento se inicia con la búsqueda y termina cuando se reciben las solicitudes de empleo. Se obtiene así un conjunto de solicitantes, del cual saldrán posteriormente los nuevos empleados.

SELECCIÓN

El proceso de selección consiste en una serie de pasos específicos que se emplean para decidir qué solicitantes deben ser contratados. El proceso se inicia en el que una persona solicita un empleo y termina cuando se produce la decisión de contratar a uno de los solicitantes.

ENTREVISTA

Este será el medio real de comunicación en el que el entrevistador y entrevistado van a intercambiar diversos puntos de vista, además que el entrevistador podrá certificar por medio de la hoja de vida del entrevistado sus logros personales y experiencia laboral relacionado con el empleo, de ésta forma podremos comprobar si la información proporcionada es real.

CONTRATACIÓN

Una vez seleccionado el entrevistado, procedemos a formalizar el contrato, que se realizará bajo el código de trabajo ecuatoriano, de ésta forma podremos formalizar la futura relación de trabajo, para legalizar los derechos y

obligaciones tanto de la empresa como del trabajador, una vez que aceptaron las partes en necesario integrar su expediente de trabajo.

INDUCCIÓN

El administrador deberá informar al trabajador sobre el negocio, deberá hacerlo conocer las instalaciones, materiales y el resto de empleados con que cuenta el establecimiento, esto se lo realiza para familiarizar y acelerar la integración del empleado en el menor tiempo posible al puesto asignado.

CAPACITACIÓN

Para la capacitación del personal con el que va a contar la microempresa de elaboración artesanal de mermeladas para diabéticos, se realizará un programa de capacitación para su buen desempeño a la hora de la atención al cliente, conocimiento total de la empresa, productos y servicios que ofrece.

El tiempo requerido para la capacitación puede reducirse con una cuidadosa selección del personal, sin embargo, el supervisor tendrá que actuar como capacitador de las personas que van a desempeñar cargos y funciones dentro de la empresa.

Cuando se les pregunta a los trabajadores si tienen los conocimientos necesarios para el puesto, no siempre se obtiene una verdadera respuesta. Algunos trabajadores creen que si no responden afirmativamente, no obtendrán las oportunidades que desean. Otros pueden ocultar su falta de conocimientos o comprensión por timidez o temor o, inclusive, creer que realmente conocen el procedimiento o conocimiento que se les cuestiona.

Se evaluará la capacidad de cada trabajador para que pueda desempeñarse en forma independiente. Realizando pruebas de aprendizaje.

La capacitación del personal contratado de la empresa va a consistir en un programa detallado a continuación:

La capacitación laboral del empleado serán las normas y procedimientos utilizados en la producción diaria de nuestro producto, tales como la aplicación obligatoria de las BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) para garantizar que las labores que éste vaya a realizar, sean con todas las normas de higiene.

PROGRAMA DE CAPACITACIÓN

El tiempo de capacitación del personal será una semana antes de empezar sus labores en la empresa, dos horas diarias.

Para su ingreso empezar con la entrega de folletos sobre la filosofía de la empresa que incluye:

- Misión
- Visión
- Objetivos
- Valores
- Principios
- Políticas
- Normas
- Reglamentos

Al conocer todos los puntos antes mencionados su capacitación empieza con lo siguiente:

- Explicar y demostrar la forma correcta de realizar un trabajo detallando paso a paso, manejo de maquinaria, equipos y materias primas además de los aditivos que se utilizarán en los productos. Respondiendo cada una de las preguntas que tengan, en las funciones de desempeñen cada uno de ellos.

- Desempeño bajo supervisión de jefes inmediatos, atendiendo las ordenanzas que éstos les digan para su bienestar y permanencia en su lugar de trabajo, aprender a trabajar bajo presión.
- Aprender a desempeñarse solo, durante el programa de capacitación se les tomará una prueba donde el personal trabaje solo en atención al cliente, apoyo en el área de producción.
- Otorgar premios para el personal que trabaje mejor que les sirva de motivación para desempeñarse mejor.
- Dar a conocer información sobre el trabajo de manera general.
- Afianzar sus conocimientos capacitando a otra persona, dar la oportunidad que los empleados ya capacitados enseñen su conocimiento al nuevo personal.
- Dar tareas y funciones para ver el nivel de captación que éstos tuvieron durante el programa de capacitación.

Es posible que haya que repetir estos pasos varias veces antes de que un empleado capte correctamente lo que debe hacer. Cuando el empleado ha asimilado el material, está listo para realizar sus funciones.

Ya transcurrido el programa de capacitación se tomarán pruebas de conocimientos para ver si éstos comprendieron todo lo enseñado, pruebas de filosofía institucional así como también de práctica.

La ayuda que se prestan los trabajadores entre sí afianza sus conocimientos y acorta el período necesario para la capacitación de todos ellos. De este modo, el supervisor puede dedicarse a otras tareas. Muchos trabajadores aprecian y disfrutan de la responsabilidad y prestigio de capacitar a sus compañeros.

HORARIOS

El horario de trabajo para el personal que trabaja en planta de producción será de 07:00 a 16:00 horas de lunes a viernes.

Mientras que el turno de trabajo para atención al cliente y despacho será de 08:00 a 18:00 de lunes a viernes y el sábado de 08:00 a 14:00 horas.

Cuadro N° 6. Horarios de asistencia del personal

HORARIOS DE TRABAJO PERSONAL						
	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES	VIERNES	SÁBADO
ADMINISTRADOR	08:00/17:00	08:00/17:00	08:00/17:00	08:00/17:00	08:00/17:00	
PRODUCCIÓN	07:00/16:00	07:00/16:00	07:00/16:00	07:00/16:00	07:00/16:00	
SERV A DOMICILIO/ PRODUCCIÓN	09:00/18:00	09:00/18:00	09:00/18:00	09:00/18:00	09:00/18:00	08:00/14:00
VENTAS I	09:00/18:00	09:00/18:00	09:00/18:00	09:00/18:00	09:00/18:00	
VENTAS II	11:30/20:00	11:30/20:00	11:30/20:00	11:30/20:00	11:30/20:00	
VENTAS I (PASANDO UN SÁBADO)						08:00/14:00
VENTAS II (PASANDO UN SÁBADO)						08:00/14:00

Elaborado por: El autor

2.4 PLANES POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

- El personal de producción iniciará su jornada de trabajo a las 07:00 en punto, teniendo que, estar para ésta labor uniformados correctamente. Nunca un empleado debe venir puesto el uniforme desde su casa.
- Cuidará el aseo personal teniendo como normas a cumplir: No tener uñas largas y sucias, el cabello debe ser corto, en caso de ser mujer deberá tener el cabello recogido y usar malla protectora, no podrá el empleado portar anillos, pulseras, relojes y en caso de ser mujer no portar aretes ni exceso de maquillaje.
- Se deberá desinfectar el área de trabajo antes de iniciar la producción, esto incluye paredes, mesones, rejillas, maquinaria y utensilios.
- Cada vez que se cambie de sabor, será necesario hacer limpieza de los materiales utilizados, para cruce de sabores.
- Cuidará que los productos a ser utilizados estén frescos y en buen estado.
- Deberá tener precaución dejar el día anterior el STOCK suficiente de producto.

2.5 DESARROLLO DEL REGLAMENTO INTERNO

DE LOS REQUISITOS DE ADMISIÓN Y CONTRATACIÓN DEL PERSONAL

- Art. 1 Haber terminado la instrucción superior y tener conocimientos suficientes para desempeñar el trabajo u operación que aspire.

- Art. 2 Llenar ficha de ingreso, toda la información que proporcione el aspirante estará sujeta a verificación, si hay información en la ficha que no corresponda o sea falsa será rechazada automáticamente.
- Art. 3 Una vez cumplido con todos los requisitos, se procederá a celebrar el contrato individual de trabajo con la persona encargada del establecimiento.

DE LA JORNADA Y HORARIOS DE TRABAJO

- Art. 4 La jornada de trabajo será de 8 horas diarias, la empresa establecerá los horarios y turnos que deben ser respetados por los trabajadores.
- Art. 5 Si es necesario realizar trabajos extras fuera de la jornada habitual, el empleador podrá acordar con los trabajadores por escrito el cumplimiento de dichos trabajos, esto se lo efectuará de acuerdo a las disposiciones del Art. 55 del Código de trabajo.
- Art. 6 Horas de compensación.- No se considerarán horas extras a las que tuviere que ejecutar el empleado para compensar el tiempo perdido, cuando éste cometa un error por negligencia o abandono de labores.

DEL PAGO DE REMUNERACIONES

- Art. 7 Fechas de pago.- Los pagos se realizarán dentro de los primeros 4 días de labores de cada mes trabajado, dentro de estos estarán contempladas las horas extras, bonos si los hubiere, así como también descuentos por faltas, negligencia al ocupar la materia prima etc.

DE LOS PERMISOS

- Art. 8 La facultad para otorgar permisos será otorgada por una persona autorizada, quienes sin estar autorizados para este tipo de facultades tomen decisiones, serán sancionados.
- Art. 9 Para que tenga validez un permiso otorgado, éste deberá tener la firma y sello de la persona encargada de conceder permisos.
- Art. 10 El abandono de trabajo en horas laborables, sin permiso ni justificación será sancionado de acuerdo a la gravedad de la causa. Pudiendo en algunos casos extremos ser causa legal de visto bueno.
- Art. 11 El único justificativo para un permiso remunerado será por enfermedad certificada o por citas médicas, en caso de fallecimiento de un familiar cercano siempre y cuando este esté dentro del segundo grado de afinidad.

DE LAS VACACIONES ANUALES

- Art. 12 Será la empresa la encargada de fijar la fecha en la que los empleados puedan gozar de sus 15 días de vacaciones anuales. Según lo dictamina el artículo 73 del código de trabajo.
- Art. 13 Si la compañía necesita por casos particulares aplazar las vacaciones del empleado, se comunicará a este por escrito según el artículo 74 del código de trabajo.

DE LAS OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES

Art. 14 Mantener disciplina y buen comportamiento dentro de las instalaciones de la empresa, este deberá obedecer las órdenes de sus superiores y las ejecutará de inmediato.

- El empleado deberá presentarse a cumplir con sus labores los días establecidos, y lo hará debidamente aseado y con ganas de trabajar.
- Desarrollar su trabajo respetando los estándares de producción, y las personas de atención al cliente hacerlo con la mayor cortesía posible.
- Mantener las áreas de trabajo en perfecto orden, así como los documentos que correspondan a su lugar de trabajo.
- Respetar a sus superiores y mantener una relación de armonía con sus compañeros de trabajo.
- No provocar escándalos en las diferentes áreas de trabajo o participar de ellas.
- Examinar diariamente todos los equipos, mercadería, herramientas, maquinaria y demás bienes que están a su cargo, en caso de detectar cualquier anomalía dar parte a su jefe inmediato superior.
- Leer y cumplir el código sanitario, para lo cual el empleador facilitará a los trabajadores un ejemplar para que estos estudien.
- Cumplir con la labor de acuerdo a las instrucciones y normas compartidas, y cumplir a cabalidad las disposiciones de los directivos de la empresa.

DE LAS OBLIGACIONES DE LOS EMPLEADORES

Art. 42.- Son obligaciones del empleador.

- Pagar a los trabajadores los valores que a este le corresponda, en los términos establecidos en el contrato de acuerdo al artículo –del código de trabajo.

- Indemnizar a los trabajadores por accidentes que estos sufrieran dentro del trabajo, además por enfermedades profesionales, con la salvedad prevista en el artículo 38 del Código.
- Tener un registro individual de trabajadores, en este debe constar nombre, edad, estado civil, procedencia además de la entrada y salida.
- Conceder a los trabajadores el tiempo necesario para el ejercicio del sufragio.
- Tratar a los trabajadores con la debida consideración que las personas se merecen, no maltratarlos ni de palabra ni obra.
- Atender los reclamos de los trabajadores, siempre que estos sean con el debido respeto.
- Conceder estabilidad laboral al empleado, siempre que demuestre honradez, eficiencia, buena conducta, puntualidad, responsabilidad, productividad, y solidaridad para con la empresa cumpliendo las normas legales.
- Proporcionar a los trabajadores herramientas útiles y adecuadas para el buen desempeño de su labor, así como la indumentaria adecuada.
- Afiliar a todos los trabajadores al IESS, desde el primer día de labores, dando aviso de entrada dentro de los primeros 15 días de trabajo, y dar aviso de salida, modificaciones de sueldos y salarios, cuando ocurran accidentes de trabajo además de las enfermedades profesionales y cumplir con las obligaciones previstas por las leyes de seguridad social. (Código de trabajo 2008)

2.6 CREACIÓN DE ESTÁNDARES DE PRODUCCIÓN Y SERVICIO

Uno de los primeros pasos a seguir, será la elaboración de recetas estándar para la elaboración de las mermeladas para diabéticos, con los ingredientes más adecuados para elaborar y producir, con costos unitarios, cantidades utilizadas, rendimiento y costos totales para tener el precio de venta.

Se estimará tener una producción diaria, con el fin de tener un inventario suficiente, y de esta forma evitar la falta del producto en el local.

Se mantendrá estándares de producción, lo que nos permitirá conservar costos en el nivel requerido.

Dentro de las posibilidades se mantendrá un equilibrio de satisfacción entre el cliente y los objetivos de la empresa.

Se establecerán estándares para comprar nuestra materia prima, respetando la higiene, punto óptimo de maduración, cantidad adecuada ya que esto nos ayudará en la uniformidad de nuestro producto final.

2.7 APLICACIÓN DE INCENTIVOS Y SANCIONES

INCENTIVOS

El incentivo más adecuado que un empleado pueda recibir, a parte del económico será, el reconocimiento de parte de la persona adecuada en el momento oportuno, esto significará para el que valoraron su desempeño.

Tratar de que el personal que presta sus servicios sea más que empleado, esto denotará lo importante que es dentro de una organización, esto representará un compromiso a largo plazo.

Una estrategia simple pero muy relevante es la celebración de cumpleaños, es una forma importante de agradecer una larga relación de empresa y empleado. Una de las recompensas a largo plazo para el empleado será asignarle un puesto relevante ascenderlo o asignarlo cargos como capacitar a nuevos empleados, enviarlos a cursos o seminarios etc.

SANCIONES

- Las sanciones establecidas serán las que establece el Código de Trabajo ecuatoriano.
- Faltas repetitiva o injustificada de asistencia o impuntualidad, indisciplina o desobediencia.
- Ofensas verbales o físicas al empresario o a las personas que trabajan en la empresa o a los familiares que vivan con ellos.
- Transgresión de la buena fe contractual o abuso de confianza en el desempeño del trabajo.
- Disminución continuada y voluntaria en el rendimiento del trabajo normal o pactado.
- Embriaguez habitual o toxicomanía que repercuten negativamente en el desempeño laboral. Las sanciones graves se lo harán por escrito, en esta constará fecha y los hechos que han dado lugar a la misma.

2.8 CREACIÓN Y JUSTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

Para la creación artesanal de mermeladas para diabéticos se crearon varias opciones, de las cuales por sugerencia en encuesta las que se van a producir son dos tipos: Mermelada compuesta por Naranja y Zanahoria y otro sabor de Zapallo con Naranjilla.

Se determinó con un estudio que el consumo de estas frutas y verduras son inocuas para personas que padecen de esta enfermedad. A través de educar a los pacientes, sobre el consumo de un postre elaborado artesanalmente y consumido de madera adecuada no causa perjuicio alguno en su salud.

No. 1 Mermelada de Naranja y Zanahoria.

No. 2 Mermelada de Zapallo y Naranjilla.

**Gráfico N° 2. Naranja: Características,
Usos y Propiedades**



Fuente: www.infojardin.com

NOMBRE CIENTÍFICO: Citrus sinensis.

FAMILIA: Pertenece a la familia de las Rutáceas.

ORIGEN: Esta planta tiene sus orígenes en países asiáticos como India, Pakistán la misma que luego se extendería por el mundo entero, básicamente en países con clima cálido.

ÁREA DE PRODUCCIÓN: En nuestro país los lugares en que más se produce este fruto son: Echandía, Naranjal, Caluma, Chone, Quinsaloma entre otros.

CARACTERÍSTICAS DE LA NARANJA

La planta de naranjo es un arbusto ramificado que puede tener de dos a cinco metros de altura, esto va a depender mucho de la variedad. Las hojas son tipo ovales y su dimensión varía de 7 a 10 cm.

El fruto es una baya de color verde cuando está en estado inmaduro, y de color amarillo a la madurez, el fruto puede tener un diámetro de 10 a 20 cm, la pulpa tiene entre un 94 y 96 % de agua, con un ph de 3.33 y 10 °Brix, estos valores van a cambiar de acuerdo al punto de maduración del fruto, además podemos citar que el fruto está compuesto por un 90 % de agua.

La naranja se desarrolla principalmente en climas cálidos, con una temperatura que fluctúa entre 14 y 25 ° C, y existe una amplia variedad de esta fruta, entre las cuales podemos citar: Valencia Tardía, Valencia Común, Valencia Delta, Thompson y Washington.

USOS DE LA NARANJA

Tradicionalmente la naranja ha sido utilizada por la población de manera casera, como la elaboración de jugos, también esta fruta es muy utilizada en la elaboración de cócteles y postres, pero la industrialización ha hecho que esta fruta sirva para otros fines como dulces, manjares etc.

La piel de la fruta de naranja contiene gran cantidad de aceites esenciales de gran aromaticidad, con potenciales usos en el área de cosmetología.

PROPIEDADES NUTRICIONALES Y VITAMÍNICAS

Este fruto dispone de varios componentes vitamínicos, entre los cuales podemos citar: vitaminas A, B, C, pero por sobre todas las cosas tiene un alto contenido de vitamina C.

Los cítricos en general, pero las naranjas constituyen la solución perfecta a la hora de combatir muchos estados patológicos, el ácido cítrico que dispone este fruto actúa como, depurativo, desinfectante y microbicida, estimula la eliminación de todas las sustancias que no se han metabolizado, y que están alojados en los distintos órganos de cuerpo.

Sobre el consumo de esta fruta, no encontramos contraindicaciones para consumirla, en caso de pacientes con diabetes lo pueden hacer de una manera segura pero nunca abusando de ésta.

Cuadro N° 7. Valor Nutricional de la Naranja

Valor energético	g	42.00
Humedad (agua)	g	87.00
Proteínas	g	0.80
Azúcares	g	10.00
Fibra	g	0.40
Minerales	g	0.80
Vitamina A (mcg)	g	40.00
Vitamina B1mg	g	0.09
Vitamina B2 mg	g	0.03
Vitamina C mg	g	60.00
Niacina	g	0.20

Por 100 g de pulpa de naranja

Fuente: Saber alimentarse

**Gráfico N° 3. Zanahoria:
Características, Usos y
Propiedades**



Fuente: www.infojardin.com

NOMBRE CIENTÍFICO: *Daucus Carota*

FAMILIA: De las Apeaceas.

ORIGEN: La diversidad de este tubérculo en medio oriente, básicamente en Afganistán hace suponer a los científicos botánicos que sería el lugar de origen de esta hortaliza.

ÁREA DE PRODUCCIÓN: En nuestro país este tubérculo se lo cultiva generalmente en zonas altas con temperaturas bajas, de la sierra central del país tales como Chimborazo, Tungurahua, Cotopaxi, estas provincias son las principales productores de dicho tubérculo.

CARACTERÍSTICAS DE LA ZANAHORIA: La parte de la hortaliza que se lo utiliza para consumir es la raíz, la misma que se presenta como almacenadora de grandes cantidades de azúcares, la forma de este tubérculo cónico con longitudes que pueden cambiar de acuerdo con la variedad, aun que generalmente mide entre 15 a 17 cm, así como el peso oscila entre 100 a 250

g, la variedad más representativa presenta colores anaranjadas, blancas y amarillas, estas mientras estén frescas su sabor es ligeramente dulce.

USOS DE LA ZANAHORIA: Este tubérculo se lo ha utilizado a lo largo del tiempo básicamente en la cocina, el mismo que le da a los diferentes platos un sabor delicioso, aun que últimamente las empresas que industrializan productos, lo está lanzando al mercado en bebidas embotelladas.

Por sus características la zanahoria ofrece protección básica a la epidermis, cuando la piel se expone a los rayos solares, también mediante algunas dietas especiales ayuda a mantener la piel suave.

PROPIEDADES NUTRICIONALES Y VITAMÍNICAS: El componente más abundante en la zanahoria, al igual que la mayoría de las hortalizas es el agua, y los principales componentes son: Fe, K, P, y en cantidades mayores tenemos Ca. Todos estos aportan algo más de 40 calorías por 100 g de zanahoria.

Cuadro N° 8. Valor Nutricional de la Zanahoria

Humedad	g	42.00
Proteína	g	87.00
Carbohidratos	g	0.80
Grasas	g	10.00
Calcio	g	0.40
Fósforo	g	0.80
Hierro	g	40.00
Vitamina A	g	0.09
Vitamina C	g	0.03

Por 100 g de pulpa de zanahoria.

Fuente: Saber alimentarse

Gráfico N° 4. Zapallo: Características, Usos y Propiedades



Fuente: www.infojardin.com

NOMBRE CIENTÍFICO: Cucurbita máxima.

FAMILIA: Pertenece a las Cucurbitaceas.

ORIGEN: Estudios de botánicos determinan que esta leguminosa es originaria de Norte América.

ÁREA DE PRODUCCIÓN: Esta planta crece en climas cálidos y no en tierras muy altas.

CARACTERÍSTICAS DEL ZAPALLO: El zapallo es una planta herbácea de tallo trepador, las hojas son redondeadas con lóbulos poco desarrollados. Los frutos son por lo general, esferoides y la superficie del fruto puede ser lisa o rugosa, todo depende de la variedad, el color del fruto va desde verde hasta verde grisáceo, y la pulpa o parte comestible es de color anaranjado, como en todos los frutos esta es de tamaño variable, pero existen datos de calabazas hasta de 20 kg.

Existen diversidad de variedades que se cultivan regularmente, entre ellas tenemos: Butternut Waltham, Table Queen Acorn, F1 Delicia.

Las características climatológicas para el cultivo son: de 0 a 1500 msnm y la temperatura va a variar de entre 15-25 °C.

USOS DEL ZAPALLO: Son diversos los usos que se lo puede dar a este fruto, desde el consumo humano pasando por el forraje para animales domésticos, las semillas que son de color blanco-amarillentas se lo utiliza hasta la actualidad como un snack.

Otro de los usos muy tradicionales que se le da a las semillas pues, estas cumplen la función de antiparasitario.

Cuadro N° 9. Propiedades Nutricionales y Vitamínicas

Agua	g	96.00
Carbohidratos	g	2.200
Fibra	g	0.500
Proteínas	g	0.600
Lípidos	g	0.200
Sodio	g	3.000
Potasio	g	30.000
Calcio	g	24.000
Fósforo	g	28.000
Vitamina A	g	90.000
Vitamina C	g	22.000
Ácido Fólico	g	13.000

Por 100 g de pulpa de zapallo.

Fuente: Saber alimentarse

**Gráfico N° 5. Naranjilla: Características,
Usos y Propiedades**



Fuente: www.infojardin.com

NOMBRE CIENTÍFICO: Solanum Quitoense.

FAMILIA: Solanaceae.

ORIGEN: Datos estadísticos dan a conocer que este fruto es autóctono de nuestro país, específicamente de la región cálida y húmeda de la Amazonía, y en particular del valle del Pastaza, pero el nombre de naranjilla fue dado por los españoles.

ÁREA DE PRODUCCIÓN: Los principales lugares en los que se cultiva esta fruta se encuentran en el oriente ecuatoriano, por su condición de cálido y húmedo, apto para cultivar este fruto.

CARACTERÍSTICAS DE LA NARANJILLA: La naranjilla es un arbusto que puede medir hasta 2 m de altura, las hojas son aterciopeladas de 30 a 45 cm de largo, y su fruto es de color verde-amarillo cuando está en su etapa de madurez, y tienen un diámetro entre 4-6 cm, es una fruta ácida con un ph de 5.5 a 6.2 y con brix. De 8.0

USOS DE LA NARANJILLA: Domésticamente este fruto es utilizado en la elaboración de jugos, helados y otros postres aun que las empresas que se dedican a industrialización, lo elaboran jugos embotellados.

Una de las desventajas de esta fruta es que tiende a oxidarse, cambia de su típico color verde amarillo inicial se torna de color marrón o café. (Naranjo, 1998)

Cuadro N° 10. Valor Nutricional de la Naranja

Valor energético	g	28.00
Humedad	g	91.80
Azúcares	g	6.80
Fibra	g	0.40
Minerales	g	0.60
Vitamina A	g	50.00 mg
Vitamina B1	g	0.06
Vitamina B2	g	0.04
Vitamina C	g	65.00
Niacina	g	1,15

Por 100 g de pulpa de naranja.

Fuente: Saber alimentarse

3 CAPÍTULO III. ASPECTO MERCADOLÓGICO

3.1 INVESTIGACIÓN DE MERCADO

La mermelada para personas diabéticas por su volumen de producción, estaría destinada únicamente a un sector de la ciudad de Quito, y estaría dirigido a una población específica, inicialmente nuestro volumen de producción sería relativamente bajo, pero dejando una puerta abierta para su posterior producción industrial a mayor escala.

Bajo un criterio técnico, se realizó un estudio para escoger el sitio más idóneo, en el que va a funcionar la planta de producción artesanal de mermeladas para diabéticos. El estudio determinó que el sitio escogido sea la parroquia La Mariscal de la ciudad de Quito, ya que en este sector existe una Clínica para personas diabéticas en la Av. 9 de Octubre y Veintimilla, sector que además cuenta con otros centros médicos. La información proporcionada por el INEC, determinó que la parroquia La Mariscal tiene los siguientes límites, Norte la Avenida Francisco de Orellana, Sur Avenida Patria y la Ladrón de Guevara, Oeste Avenida Rafael Larrea sector de la Floresta hasta la Avenida Orellana, y por el Oeste la Avenida 10 de Agosto.

Gráfico N° 6. PLANO DE UBICACIÓN DE LA MICROEMPRESA



Fuente: http://www.in-quito.com/maps/quitomap_mariscal.html

Según el último censo de población y vivienda realizado en Noviembre del 2010, la población de esta parroquia es de 12.986 habitantes. (www.inec.gob.ec)

Para realizar el cálculo de la muestra, utilizamos una fórmula estadística, para lo cual se asume que el sector cuenta con una población finita, entendiéndose por tal, a la población menor a 999.999 habitantes.

Con todos estos parámetros de ubicación y población, se realiza una encuesta la misma que será nuestra fuente primaria de información.

Dada la naturaleza del producto, la muestra para el estudio determina que la población a encuestar es de 373.15 personas, de las cuales, aunque no hay datos específicos del número de pacientes con esta enfermedad, el estudio determina que el 6% deberán ser necesariamente personas con diabetes, lo cual se reafirma con datos proporcionados por el Dr. Gerardo Armendáriz Romero, médico especialista en tratar pacientes con diabetes, quien manifiesta que entre el 5 y el 6% de esta población, son enfermos de diabetes. (Armendáriz, 2011)

FORMULA PARA DETERMINAR EL NÚMERO DE MUESTRA

A continuación se detalla la formula estadística aplicada en la encuesta, para determinar el número de muestra que se va a utilizar.

$$n = \frac{Z^2 (p * q) * N}{e^2 (N - 1) + Z^2 (p * q)}$$

N = Población: 12.986

p = Proporción de los que poseen el atributo 50 % (estándar)

q = Proporción de los que no poseen atributo 50 % del valor estándar.

e = Error de muestra +- 5%

Z = Intervalo de confianza 95 %

Z Intervalo de confianza 95 %

$$n = \frac{Z^2(p * q) * N}{s^2(N - 1) + Z^2(p * q)}$$

$$n = \frac{1.96^2(0.5 * 0.5) * 12986}{0.05^2(12986 - 1) + 1.96^2(0.5 * 0.5)}$$

$$n = \frac{12471,7544}{0,0025 (12985) + 3.8416 (0.25)}$$

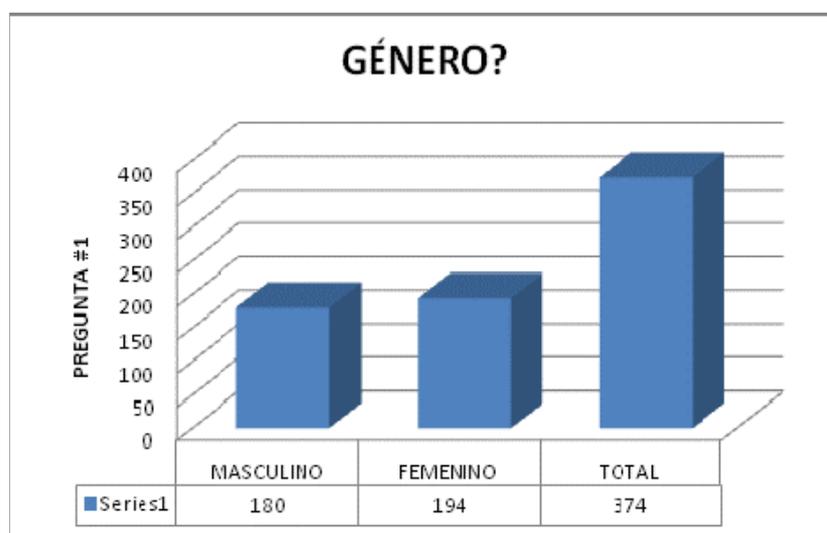
$$n = \frac{12471,7544}{32,4625 + 0,9604}$$

$$n = \frac{12471,7544}{33,4229}$$

$$n = 373,15$$

RESULTADO GRÁFICO DE LAS ENCUESTAS REALIZADAS.

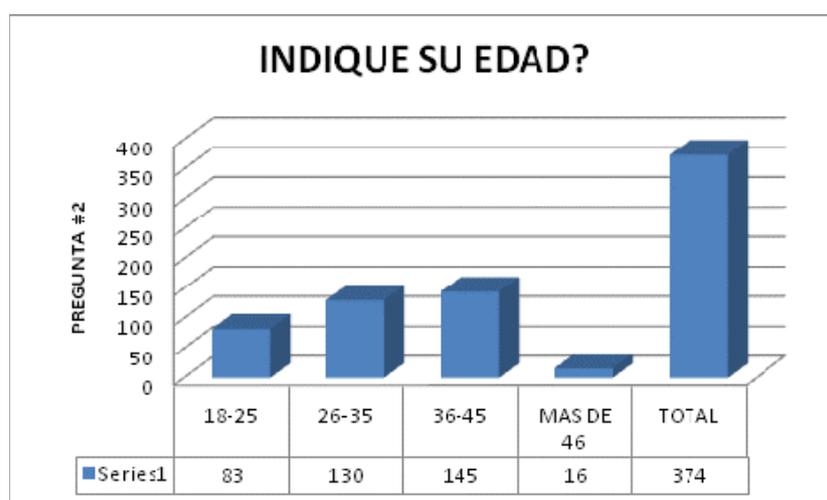
Gráfico N° 7



Elaborado por: El autor

De las 374 encuestas el 48% son hombres y el 52 % mujeres.

Gráfico N° 8



Elaborado por: El autor

Los porcentajes de edad de las personas encuestadas fueron:

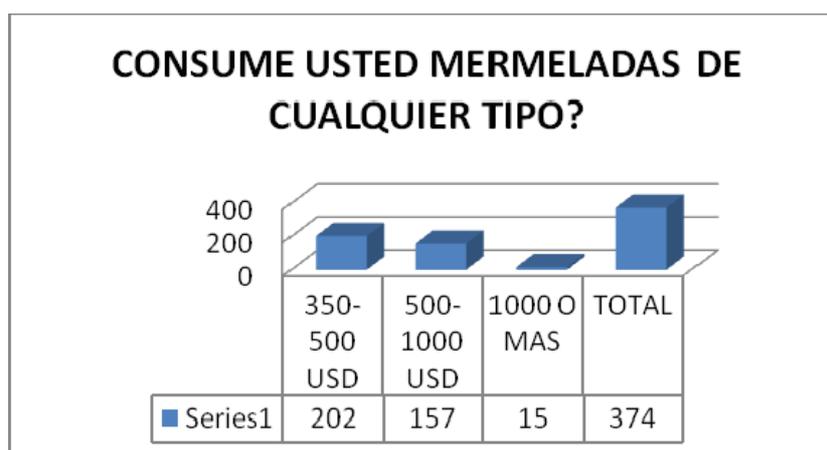
Personas de 18-25 años el 22 %.

Personas de 26-35 años el 35 %

Personas de 36-45 años el 39 %

Personas con más de 45 años el 4 %.

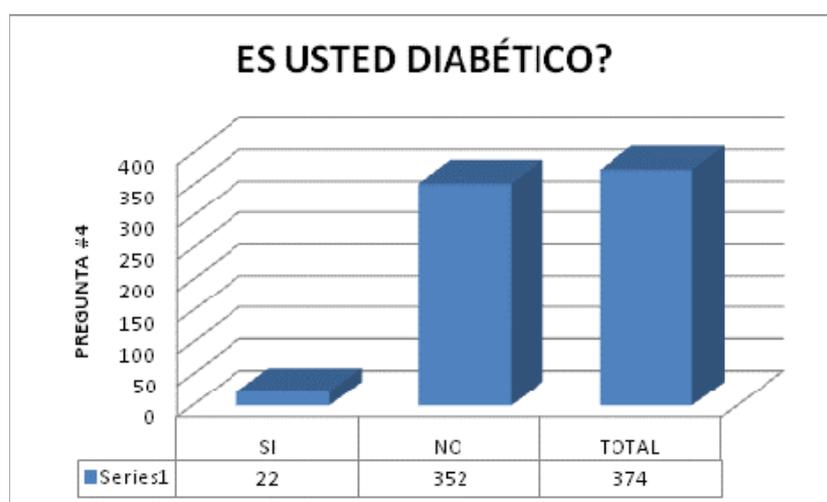
Gráfico N° 9



Elaborado por: El autor

Las personas que consumen algún tipo de mermeladas alcanzan el 96%, mientras que las que no consumen apenas es el 4 %.

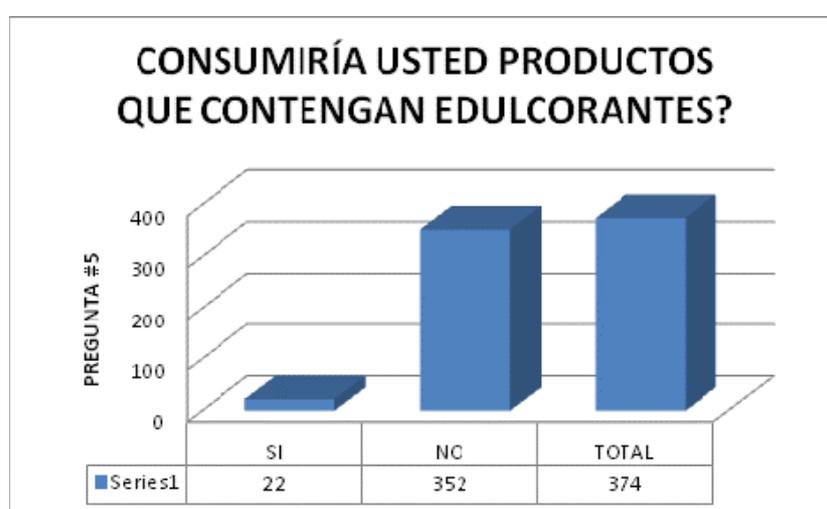
Gráfico N° 10



Elaborado por: El autor

De las personas encuestadas el 94 % son personas sanas, mientras que el 6 % tiene diabetes.

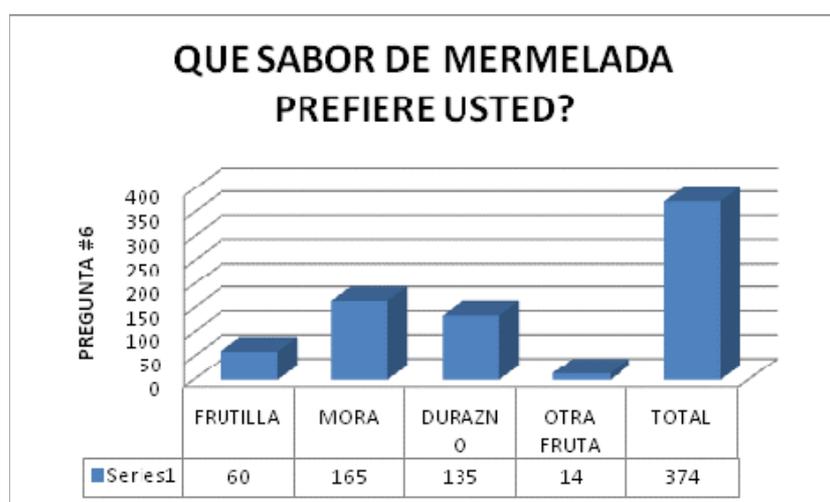
Gráfico N° 11



Elaborado por: El autor

Un 94% de los encuestados estarían dispuestos a consumir mermeladas con edulcorantes, mientras que el 6% restante no lo haría.

Gráfico N° 12



Elaborado por: El autor

La preferencia por el consumo de mermeladas va desde:

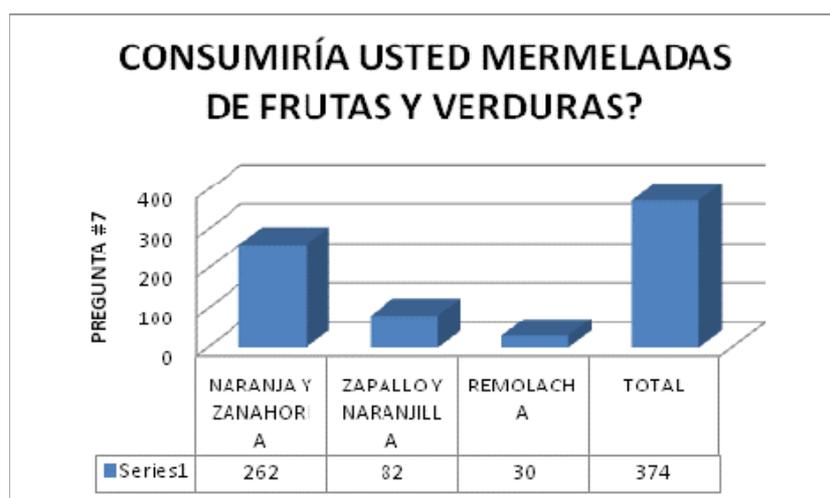
FRUTILLA: 16%

MORA: 44%

DURAZNO: 36%

OTRA FRUTA: 4%

Gráfico N° 13



Elaborado por: El autor

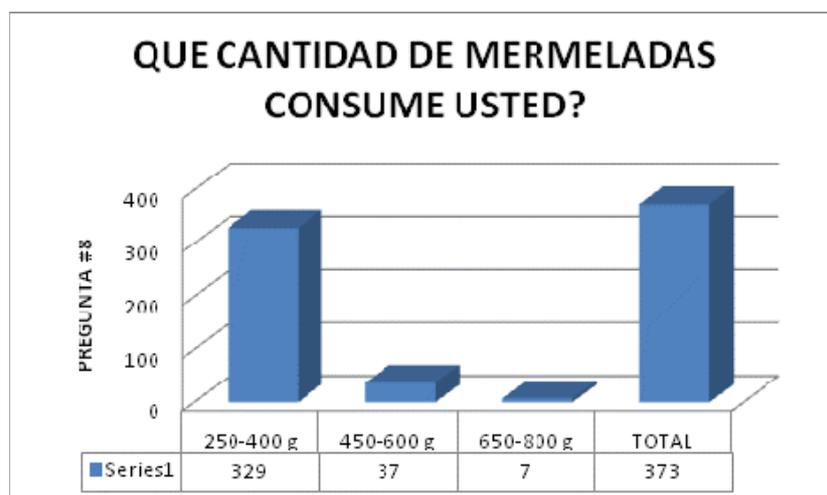
Las personas encuestadas si estarían dispuestas a consumir un producto diferente al que se consume tradicionalmente.

NARANJA ZANAHORIA: 70 %.

ZAPALLO Y NARANJILLA: 22%.

REMOLACHA: 8 %.

Gráfico N° 14



Elaborado por: El autor

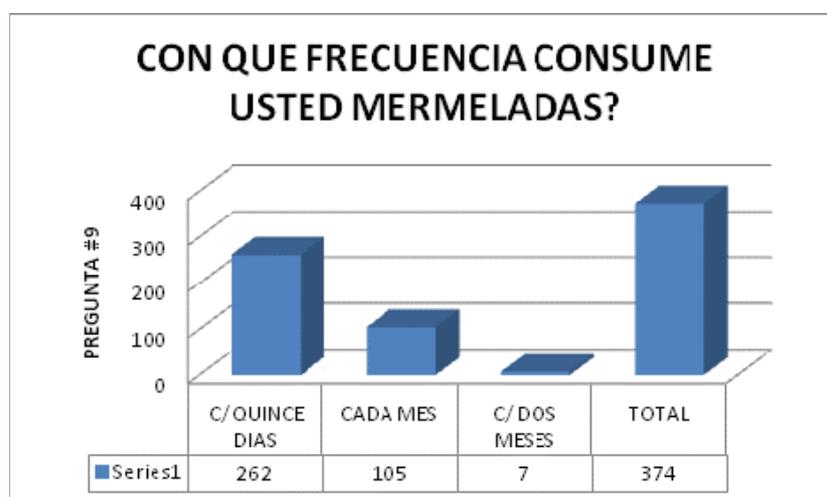
Las personas encuestadas dicen que consumen estas presentaciones.

250-400 g: 92 %

450-600 g: 5 %

650-800 g: 3 %

Gráfico N° 15



Elaborado por: El autor

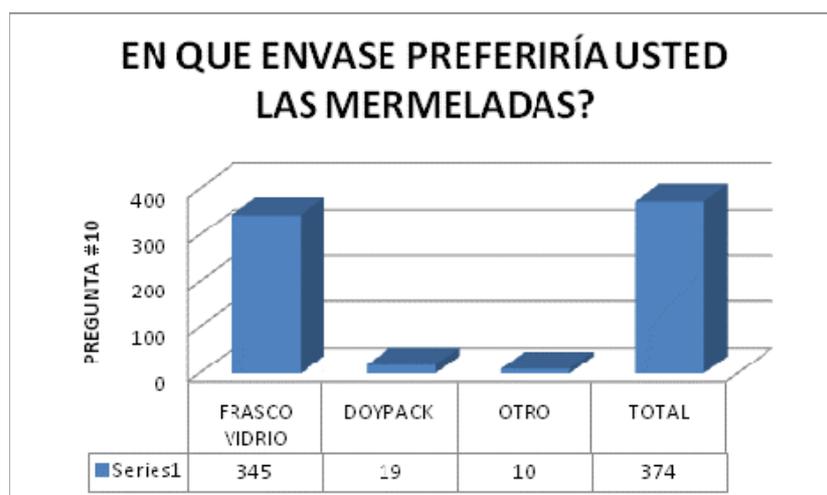
Esta es la frecuencia con que los encuestados indican comprar mermeladas.

CADA QUINCE DÍAS: 70 %

CADA MES: 28 %

CADA DOS MESES: 2%

Gráfico N° 16



Elaborado por: El autor

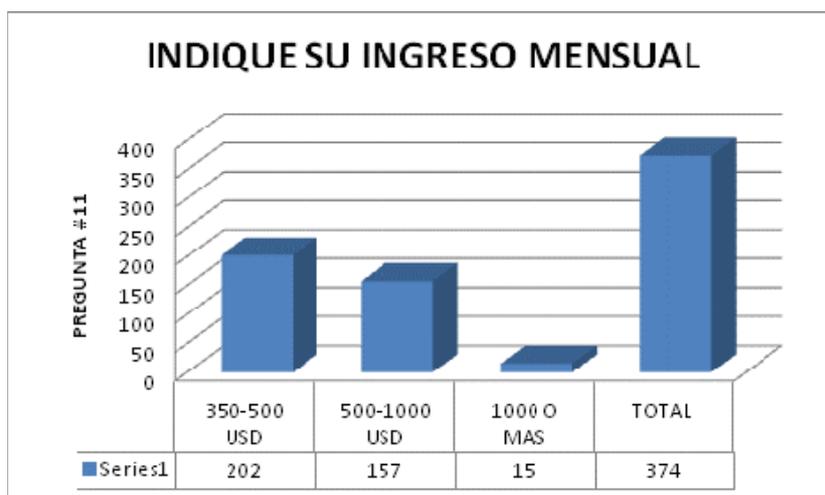
Los encuestados sugieren, que el envase idóneo para su comercialización es:

FRASCO DE VIDRIO: 92%.

DOYPAK: 5%.

OTRO: 3%.

Gráfico N° 17



Elaborado por: El autor

A continuación se detallan los ingresos mensuales en dólares al mes a los encuestados:

300-500: 54 %.

500-1000: 42%.

MAS DE MIL: 4%.

3.2 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Analizar a la competencia no es otra cosa que comparar mi producto, con otras empresas dedicadas a producir mermeladas que puedan bajar nuestros índices de consumo, dentro de éstas tenemos competencias directas y competencias indirectas.

- **COMPETENCIA DIRECTA.**- Se refiere a empresas que se dedican a producir productos similares y se convierten en amenazas para nuestro negocio.
- **COMPETENCIA INDIRECTA.**- El tipo de empresas que lo hemos catalogado como competencia indirecta, abarca a todas las empresas

dedicadas a la industrialización de la mermelada, y que ya están posicionadas en el mercado.

- En el siguiente cuadro se detallan las empresas que serán nuestra competencia. (Supermaxi, Mi Comisariato, Akí)

Cuadro N° 11. Competencia directa mermeladas light

MARCA	CANTIDAD g	PRECIO
SNOB	320	2.7
FACUNDO	300	2.4

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 12. Competencia indirecta mermeladas tradicionales

MARCA	CANTIDAD g	PRECIO \$
GUSTADINA	300	1,8
SNOB	300	1,79
HELIOS	340	2,36
MARIA MORENA	290	1,78
SUPERMAXI	300	1,8
AKÍ	300	1,8
FACUNDO	300	1,9
D'FRUTT	270	2,8

Elaborado por: El autor

3.3 CREACIÓN DE LA IMAGEN

Como se describió anteriormente, el producto que pretendemos lanzar al mercado es elaborado de manera artesanal, pretendemos que la imagen se cree acorde al producto.

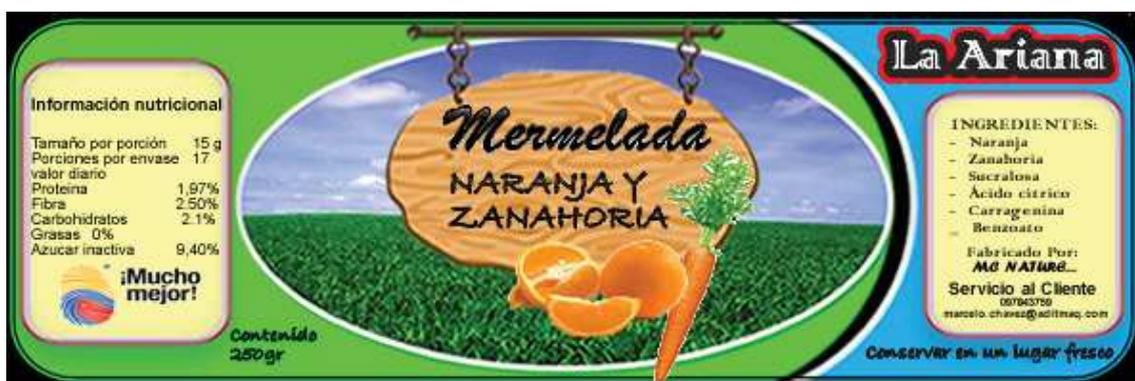
En la elaboración del logotipo y slogan de la empresa se tomaron en cuenta los colores de acuerdo al tipo de producto que se va a ofrecer. Mermeladas LA ARIANA, también forma parte de este diseño en los colores de la naturaleza, representado en los siguientes colores:

Verde: Naturaleza por excelencia, su armonía, crecimiento, frescura, seguridad, asociado con la esperanza y estabilidad.

Amarillo: Representa la luz del sol y la felicidad, el amarillo es luminoso y muy visible, razón por la cual, crea un aspecto de felicidad y calidez, además que estudios aseguran que este color estimula el apetito.

Naranja: El naranja estimula la mente, renueva la ilusión en la vida y es el perfecto antidepresivo.

Gráfico N° 18. Diseño del logotipo de la microempresa



Elaborado por: El autor

3.4 PROTECCIÓN LEGAL DE LA MARCA

El IEPI, es la entidad que se encarga de registrar legalmente una determinada marca, y se lo debe hacer antes de lanzar el producto al mercado, de esta forma nos aseguramos que nuestro producto no será utilizado por terceros.

Es nuestra obligación como empresa transmitir a nuestros empleados, distribuidores que la marca representa únicamente a nuestra empresa, por lo tanto se debe utilizar de manera adecuada.

Registrar anualmente la marca en el mercado nacional. Registrar la concesión de licencia si así lo requiere el Derecho Marcario.

Controlar adecuada y periódicamente la calidad del producto suministrado por el fabricante. (www.iepi.gob.ec)

3.5 CREACIÓN Y MANEJO DE LAS RELACIONES PÚBLICAS INTERNA Y EXTERNA

En este punto se determinará, como hacer una inducción del producto al personal, ya al público en general.

Deberemos concientizar plenamente al personal, e indicarle sobre la importancia de entregar al cliente un producto inocuo.

La inducción a los clientes sería con charlas periódicas, dictadas por profesionales, que conocen plenamente que el consumo de ciertos edulcorantes, está permitido y aprobado por la FDA.

Bajo este concepto tendremos siempre clientes satisfechos y seguros que el producto que les ofrecemos no les causará daño siempre y cuando no se excedan en el consumo.

Informar a los clientes cuando la microempresa haga cambios en el producto, tales como nuevos sabores, presentaciones, etc.

3.6 ESTRATEGIA DE MERCADO

La empresa tiene varios aspectos a favor, tales como: Ubicación, diferenciación, imagen, y por sobre todo el precio asequible.

Si hablamos de ubicación, nuestra empresa está situada en un lugar estratégico, ya que en el sector existen varios centros de atención médica, además de una clínica especializada en atender a personas con diabetes.

En cuanto a la diferenciación, diremos que nuestros productos son elaborados con un método tradicional artesanal, pero pensando siempre en el bienestar de nuestros clientes, utilizando siempre materia prima de buena calidad, y al momento de elaborarlo, siempre aplicamos las Buenas Prácticas de Manufactura, ya que nuestros clientes básicamente serán pacientes diabéticos.

La imagen del producto es muy importante, ya que es nuestra carta de presentación visible, en cuanto se refiere al diseño del local, como también a la presentación del producto.

Uno de los puntos a favor que tiene nuestro producto es que está elaborado artesanalmente, utilizando materias primas de buena calidad y sabores diferentes a los que ofrece el mercado actualmente.

3.7 ESTABLECER PRESUPUESTO PARA MERCADEO

Es la técnica basada en buscar la máxima rentabilidad del espacio disponible en el punto de venta, mediante la óptima utilización del espacio físico y una llamativa y atractiva exhibición de nuestra mermelada para diabéticos, dentro de nuestro establecimiento.

Para lo cual establecemos tres medios básicos para llegar a nuestros posibles clientes:

- Un rótulo en marco metálico color, de 2.00 m x 1 m, de lona full color sin luz, (instalado) con un precio de 90 USD más IVA.
- Dos roll up, de 0.80 m x 2.00 m en lona full color con impresión fotográfica, cada uno a un precio de 60.00 USD más IVA.
- Mil volantes ¼ tamaño inen full color, en material couche 115 g, el precio de cada volante es de 0,12 USD más IVA.

Estos son los medios escogidos para promocionar nuestro producto, los mismos que están distribuidos en determinados meses para promocionar el producto en un año.

Cuadro N° 13. Distribución de la publicidad durante un año

PUBLICIDAD	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO
LETRERO		X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
COSTO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
BANERS			X	X			X	X				
COSTO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
VOLANTES		X			X	X		X		X	X	X
COSTO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X
TOTAL COSTO	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X

Elaborado por: El autor

Nota: En este cuadro esta distribuido la publicidad durante un año, el valor de los mismos están estimados en la parte financiera.

3.8 MANEJO DEL LANZAMIENTO Y APERTURA DEL NEGOCIO

Una vez que tengamos establecido la fecha para la apertura del negocio, realizaremos una campaña de promoción a nivel local, se repartirán volantes en los sectores aledaños al local.

Una buena alternativa es, promocionarlo en un medio tan conocido como es Facebook, ya que llegaríamos a clientes potenciales.

El día de lanzamiento de producto tendremos charlas y degustaciones sobre el producto, las mismas que serán dictadas por una especialista en este tema.

4 CAPITULO IV. ASPECTO FINANCIERO DEL PROYECTO

4.1 FINANCIERO

Cuadro N° 14. Cantidad de Equipos, Muebles y Enseres

	Ref	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MUEBLES Y ENSERES						
MOSTRADOR	1	1	1	1	2	2
ESTANTERÍA	3	3	4	4	5	6
TABLAS DE PICAR	3	3	4	4	5	6
CUCHARETA 38.1 cm	4	4	5	6	7	8
CUCHILLO	2	2	2	3	3	4
GABETAS	10	10	12	14	17	21
ESCRITORIO	1	1	1	1	1	1
SILLA	3	3	3	3	3	3
HAERDWARE Y SOFTWARE						
COMPUTADORAS	1	1	1	1	1	1
IMPRESORA	1	1	1	1	1	1
EQUIPAMIENTO						
COCINA INDUSTRIAL LAG	1	1	1	1	2	2
REFRIGERADOR	1	1	1	1	2	2
MESA DE TRABAJO	1	1	2	2	2	3
LICUDORA INDUSTRIAL	1	1	2	2	2	3
LAVADERO DOBLE POZO	1	1	1	1	2	2
BALANZA PLATAFORMA	1	1	1	1	2	2
BALANZA RAMERA	1	1	1	1	2	2
OLLAS 20 lt INOX	2	2	2	3	3	4
TELÉFONO	1	1	1	1	2	2
VEHÍCULOS						
MOTOCICLETA	1	1	1	1	2	2

Elaborado por: El autor

En este cuadro detallamos los equipos, utensilios y maquinaria que se va a utilizar en la producción diaria de mermeladas, los mismos que van aumentando progresivamente hasta el quinto año.

Cuadro N° 15. COSTO DE ACTIVOS FIJOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MUEBLES Y ENSERES					
MOSTRADOR	1.200,00	1.236,00	1.273,08	1.311,27	1.350,61
ESTANTERIA	300,00	309,00	318,27	327,82	337,65
TABLAS DE PICAR	22,00	22,66	23,34	24,04	24,76
CUCHARETA 38.1 cm	2,50	2,58	2,65	2,73	2,81
CUCHILLO	12,00	12,36	12,73	13,11	13,51
GABETAS	11,00	11,33	11,67	12,02	12,38
ESCRITORIO	150,00	154,50	159,14	163,91	168,83
SILLA	50,00	51,50	53,05	54,64	56,28
HARDWARE Y SOFTWARE					
COMPUTADORAS	700	721,00	742,63	764,91	787,86
IMPRESORA	100	103,00	106,09	109,27	112,55
EQUIPAMIENTO					
COCINA INDUSTRIAL GAS	780,00	803,40	827,50	852,33	877,90
REFRIGERADOR	1300,00	1.339,00	1.379,17	1.420,55	1.463,16
MESA DE TRABAJO	580,00	597,40	615,32	633,78	652,80
LICUADORA INDUSTRIAL	720,00	741,60	763,85	786,76	810,37
LAVADERO DOBLE POZO	560,00	576,80	594,10	611,93	630,28
BALANZA PLATAFORMA	891,00	917,73	945,26	973,62	1.002,83
BALANZA GRAMERAA	620,00	638,60	657,76	677,49	697,82
OLLAS 20 lt INOX	50	51,50	53,05	54,64	56,28
TELÉFONO	25	25,75	26,52	27,32	28,14
VEHÍCULOS					
MOTOCICLETA	1.200	1.236,00	1.273,08	1.311,27	1.350,61
TOTAL	9.274	9.551,71	9.838	10.133	10.437

Elaborado por: El autor

Detallamos a continuación el costo por unidad, de los equipos, utensilios y maquinaria que se necesitan para que la microempresa empiece a funcionar.

Cuadro N° 16. INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MUEBLES Y ENSERES					
MOSTRADOR	1.200,00	-	-	1.311,27	-
ESTANTERIA	900,00	309,00	-	327,82	337,65
TABLAS DE PICAR	66,00	22,66	-	24,04	24,76
CUCHARETA 38.1 cm	10,00	2,58	2,65	2,73	2,81
CUCHILLO	24,00	-	12,73	-	13,51
GABETAS	110,00	22,66	23,34	36,06	49,52
ESCRITORIO	150,00	-	-	-	-
SILLA	150,00	-	-	-	-
TOTAL	2.610,00	356,90	38,72	1.701,92	428,26
HARDWARE Y SOFTWARE					
		-	-	-	-
COMPUTADORA	700,00	-	-	-	-
IMPRESORA	100,00	-	-	-	-
TOTAL	800,00				
EQUIPAMIENTO					
COCINA INDUSTRIA A GAS	780,00	-	-	852,33	-
REFRIGERADORA	1.300,00	-	-	1.420,55	-
MESA DE TRABAJO	580,00	597,40	-	-	652,80
LICUADORA INDUSTRIAL	720,00	741,60	-	-	810,37
LAVADERO DOBLE POZO	560,00	-	-	611,93	-
BALANZA PLATAFORMA	891,00	-	-	973,62	-
BALANZA GRAMERA	620,00	-	-	677,49	-
OLLAS DE 20 lt INOX	100,00	-	53,05	-	56,28
TELÉFONO	25,00	-	-	27,32	-
TOTAL	5.576,00	1.339,00	53,05	4.563,23	1.519,44
VEHÍCULOS					
		-	-		-
MOTOCICLETA	1.200,00	-	-	1.311,27	-
TOTAL	1.200			1.311	

Elaborado por: El autor

Progresivamente en la microempresa se necesitará incrementar tanto maquinaria, muebles y equipamiento, los mismos que se ven reflejados en este cuadro que aumentan tanto en cantidad como en valor.

Cuadro N° 17. COSTO UNITARIO DE MATERIA PRIMA E INSUMOS DE LIMPIEZA

	Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MATERIAL DE EMPAQUE						
FRASCOS DE VIDRIO un		0,33	0,34	0,35	0,36	0,37
ETIQUETAS un		0,05	0,05	0,05	0,05	0,06
MATERIA PRIMA						
NARANJA	kg	1,00	1,03	1,06	1,09	1,13
ZANAHORIA	kg	1,20	1,24	1,27	1,31	1,35
ZAPALLO	kg	0,68	0,70	0,72	0,74	0,77
NARANJILLA	kg	1,25	1,29	1,33	1,37	1,41
ÁCIDO CITRICO	kg	1,50	1,55	1,59	1,64	1,69
BENZOATO	kg	2,65	2,73	2,81	2,90	2,98
CARRAGENINA	kg	7,00	7,21	7,43	7,65	7,88
SUCRALOSA	kg	20,00	20,60	21,22	21,85	22,51
INSUMOS DE LIMPIEZA						
ESCOBA	Unidad	2,50	2,58	2,65	2,73	2,81
SECADOR/AGUA	Unidad	5,00	5,15	5,30	5,46	5,63
FUNDAS 34*47	Unidad	0,15	0,15	0,16	0,16	0,17
GUANTES QUIR	Unidad	0,50	0,52	0,53	0,55	0,56
GUAN/CAUCHO	Unidad	1,20	1,24	1,27	1,31	1,35
JABÓN LIQU.	lt	27,00	27,81	28,64	29,50	30,39
GEL DESINFEC.	lt	50,00	51,50	53,05	54,64	56,28
MASCARILLA	Unidad	0,15	0,15	0,16	0,16	0,17
PAPEL SECANTE	Unidad	3,50	3,61	3,71	3,82	3,94
TOALLA INDUST	Unidad	8,00	8,24	8,49	8,74	9,00
DESENGRASANTE	lt	5,00	5,15	5,30	5,46	5,63
COLORO	lt	4,50	4,64	4,77	4,92	5,06
VILEDAS	Unidad	0,25	0,26	0,27	0,27	0,28
DESINF VERDURAS	lt	1,00	1,03	1,06	1,09	1,13

Elaborado por: El autor

El costo de cada producto para producción, se basa en el levantamiento de información de precios en el mercado, para el primer año ajustándose los mismos de acuerdo a la inflación proyectada.

Cuadro N° 18. COSTOS DE PRODUCCIÓN

	Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MATERIAL DE EMPAQUE						
FRASCOS DE VIDRIO	1,10	15.400	18.480	22.176	26.611	31.933
ETIQUETAS	1,10	15.400	18.480	22.176	26.611	31.933
MATERIA PRIMA						
	Cantidad					
NARANJA	50,00	532,00	638,40	766,08	919,30	1.103,16
ZANAHORIA	100,00	1.064,00	1.276,80	1.532,16	1.838,59	2.206,31
ZAPALLO	50,00	168,00	201,60	241,92	290,30	348,36
NARANJILLA	100,00	336,00	403,20	483,84	580,61	696,73
ÁCIDO CITRICO	1,00	14,00	16,80	20,16	24,19	29,03
BENZOATO	0,05	0,70	0,84	1,01	1,21	1,45
CARRAGENINA	2,00	28,00	33,60	40,32	48,38	58,06
SUCRALOSA	0,12	1,68	2,02	2,42	2,90	3,48
MANO DE OBRA DIRECTA	1	1	1	1	2	2
INSUMOS DE LIMPIEZA Cantidad						
ESCOBA	12	12	14	17	21	25
SECADOR/AGUA	4	4	5	6	7	8
FUNDAS 34*47	300	300	360	432	518	622
GUANTES QUIR	300	300	360	432	518	622
GUAN/CAUCHO	6	6	7	9	10	12
JABÓN LIQU.	3	3	4	4	5	6
GEL DESINFEC.	1	1	1	1	2	2
MASCARILLA	150	150	180	216	259	311
PAPEL SECANTE	24	24	29	35	41	50
TOALLA INDUST	24	24	29	35	41	50
DESENGRASANTE	10	10	12	14	17	21
COLORO	12	12	14	17	21	25
VILEDAS	120	120	144	173	207	249
DESINF VERDURAS	180	180	216	259	311	373

Elaborado por: El autor

Detallamos las unidades y cantidades de cada insumo de limpieza, empaque y materia prima para la producción de mermeladas.

Cuadro N° 19. COSTOS TOTALES

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
MATERIAL DE EMPAQUE					
FRASCOS DE VIDRIO	5.082,00	6.281,35	7.763,75	9.596,00	11.860,65
ETIQUETAS	770,00	951,72	1.176,33	1.453,94	1.797,07
NARANJA	532,00	657,55	812,73	1.004,54	1.241,61
ZANAHORIA	1.276,80	1.578,12	1.950,56	2.410,89	2.979,87
ZAPALLO	114,24	141,20	174,52	215,71	266,62
NARANJILLA	420,00	519,12	641,63	793,06	980,22
ÁCIDO CÍTRICO	21,00	25,96	32,08	39,65	49,01
BENZOATO	1,86	2,29	2,83	3,50	4,33
CARRAGENINA	196,00	242,26	299,43	370,09	457,44
SUCRALOSA	33,60	41,53	51,33	63,44	78,42
INSUMOS DE LIMPIEZA					
SECADOR/AGUA	30,00	36,05	45,09	57,37	70,34
FUNDAS 34*47	20,00	25,75	31,83	38,25	45,02
GUANTES QUIR	45,00	55,62	68,75	84,90	105,01
GUAN/CAUCHO	150,00	185,40	229,15	283,02	350,03
JABÓN LIQU.	7,20	8,65	11,46	13,11	16,21
GEL DESINFEC.	81,00	111,24	114,58	147,52	182,33
MASCARILLA	50,00	51,50	53,05	109,27	112,55
PAPEL SECANTE	22,50	27,81	34,37	42,45	52,50
TOALLA INDUST	84,00	104,55	129,96	156,81	196,96
DESENGRASANTE	192,00	238,96	297,05	358,41	450,20
COLORO	50,00	61,80	74,26	92,88	118,18
VILEDAS	54,00	64,89	81,16	103,26	126,62
DESINF VERDURAS	30,00	37,08	45,88	56,55	70,06
TOTAL MATERIA PRIMA	3.411,20	3.513,53	3.618,94	3.727,50	3.839,33

Elaborado por: El autor

Los costos totales se calculan en base a las unidades requeridas de cada insumo, y materia prima por el costo unitario de cada uno de ellos.

Cuadro N° 20. REQUERIMIENTO DE PERSONAL ADMINISTRATIVO Y OPERATIVO

EMPLEADOS	Ref	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ADMINISTRADOR	1	1	1	1	1	1
VENDEDORES	2	1	1	2	2	2
SERVICIO A DOMICILIO	1	1	1	1	1	1
OPERARIOS	1	1	1	1	1	1

Elaborado por: El autor

La microempresa inicia con un vendedor, durante los dos primeros años, de acuerdo a la meta de ventas establecidas, incrementándose a dos vendedores a partir del tercer año, para cubrir los presupuestos de ventas.

Cuadro N° 21. SUELDOS MENSUALES POR CARGO

	Ref	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PERSONAL ADMINISTRATIVO						
ADMINISTRADOR	USD	400	412	424	437	450
VENDEDORES	USD	292	301	310	319	329
SERVICIO A DOMICILIO	USD	292	301	310	319	329
OPERARIO	USD	292	301	310	319	329
MANO DE OBRA DIRECTA						
Operario	USD	321	331	341	351	361

Elaborado por: El autor

Los salarios se establecen en base la remuneración básica actual, para vendedores, servicio a domicilio y operarios.

Para el administrador se inicia con 400 USD mensuales, el mismo que requiere un perfil mas adecuado para el nivel de responsabilidad, el cargo de operario en 321 USD dado que se requiere cierto grado de capacidad técnica, todos los salarios se ajustan anualmente con la inflación proyectada.

Cuadro N° 22. TOTAL DE COSTO SUELDOS Y SALARIOS DEL PERSONAL

	Ref	Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PERSONAL ADMINISTRATIVO							
ADMINISTRADOR		USD	400	412	424	437	450
VENDEDORES		USD	292	301	620	638	657
SERVICIO A DOMICILIO		USD	292	301	310	319	329
MENSAJERO		USD	292	301	310	319	329
			15.312	15.771	19.962	20.561	21.178
PERSONAL OPERATIVO							
OPERARIO		USD	321	331	341	702	723
BENEFICIOS SOCIALES	%	SUELDO	30%	30%	30%	30%	30%
COMISIÓN VENTAS	%	VENTAS	2%	2%	2%	2%	2%
TOTAL			3.852	3.967	4.086	8.418	8.670

Elaborado por: El autor

En base a los sueldos establecidos, y el número de sueldos por cargo, se calcula el valor total requerido por año para cubrir el máximo, sumándose el 30 % de beneficios y un 2 % de comisión para vendedores.

Cuadro N° 23. OTROS GASTOS

	Ref	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
GASTOS DE VENTAS	%	1%	1%	1%	1%	1%
SUMINISTROS DE OFICINA	%	1%	1%	1%	1%	1%
UNIFORMES PERSONAL	USD	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00
PUBLICIDAD	%	1%	1%	1%	1%	1%
ARRIENDO	USD	3.600	3.708	3.819	3.934	4.052
SERVICIOS BÁSICOS	%	1%	1%	1%	1%	1%
INTERNET Y TELÉFONO	%	1%	1%	1%	1%	1%

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 24. ESTADO DE RESULTADOS

INGRESOS					
VENTAS	35.000	43.260	53.469	66.088	81.685
COSTOS Y GASTOS					
COSTOS VARIABLES	-8.419	-8.671	-8.931	-14.671	-15.112
MATERIA PRIMA	-3.411	-3.514	-3.619	-3.728	-3.839
MANO DE OBRA DIRECTA	-5.008	-5.158	-5.313	-10.944	-11.272
UTILIDAD BRUTA	26.581	34.589	44.538	51.417	66.573
GASTOS ADM Y VENTAS	-27.282	-28.668	-34.748	-37.181	-39.184
SUELDOS Y SALARIOS	-19.906	-20.503	-25.950	-26.729	-27.531
OTROS GASTOS	-4.895	-5.251	-5.668	-6.161	-6.747
GASTOS DE VENTAS	-700	-865	-1.069	-1.322	-1.634
DEPRECIACIONES	-1.782	-2.050	-2.060	-2.969	-3.272
UTILIDAD OPERATIVA	-701	5.920	9.789	14.236	27.389
INTERESES PRESTAMOS	0	0	0	0	0
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	0	0	0	0	0
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-701	5.920	9.789	14.236	27.389
IMPUESTOS	0	-2.146	-3.549	-5.161	-9.929
UTILIDAD NETA	-701	3.774	6.241	9.075	17.461
RETENIDOS	-701	3.774	6.241	9.075	17.461
DISTRIBUIDOS	0	0	0	0	0
RENTABILIDAD SOBRE VENTAS	-2%	14%	18%	22%	34%

Elaborado por: El autor

Las ventas se calculan en función de la proyección de unidades de mermelada presupuestada por año, y multiplicada por el precio referencial que para el primer año es de 2.5 USD, con un incremento del mismo de acuerdo al nivel de inflación proyectada.

Cuadro N° 25. BALANCE GENERAL

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ACTIVOS					
CAJA	1.782	7.627	15.950	28.472	49.242
CUENTAS POR COBRAR	-	-	-	-	-
ACTIVOS CORRIENTES	1.782	7.627	15.950	28.472	49.242
VEHICULOS	1.200	1.200	1.200	2.511	2.511
MUEBLES Y ENSERES	2.610	2.967	3.006	4.708	5.136
HARDWARE Y SOFTWARE	800	800	800	800	800
EQUIPOS	5.576	6.915	6.968	11.531	13.051
DEP ACUMULADA	(1.782)	(3.832)	(5.892)	(8.860)	(12.133)
ACTIVOS FIJOS NETOS	8.404	8.050	6.082	10.690	9.365
TOTAL ACTIVOS	10.186	15.677	22.032	39.162	58.607
PASIVOS Y PATRIMONIO					
CUENTAS POR PAGAR	702	723	744	1.223	1.259
PASIVOS CORRIENTES	702	723	744	1.223	1.259
DEUDA BANCOS	-	-	-	-	-
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	-	-	-	-	-
CAPITAL SOCIAL	10.186	11.882	11.974	19.550	21.498
UTILIDADES RETENIDAS	(701)	3.073	9.314	18.389	35.850
TOTAL PATRIMONIO	9.485	14.955	21.287	37.939	57.347
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	10.186	15.677	22.032	39.162	58.607

Elaborado por: El autor

Esta proyección para el primer año presenta que la empresa contará con activos totales de, 10.186 USD, de los cuales en activos fijos se contará el 83 %, de las inversiones proyectadas al quinto año del total de activos fijos de 58.607 USD, de los cuales el 16 % en activos fijos, y el 84 % activos a corto plazo, acorde al giro de negocio que en un horizonte proyectado, evidencia una mayor eficiencia en la utilización de activos fijos.

Cuadro N° 26. FACTIBILIDAD DEL PROYECTO

AÑO CALENDARIO						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIONES	(10.186)		(1.696)	(92)	(7.576)	(1.948)
FLUJO DE CAJA OPERATIVO						
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	-	(701)	5.920	9.789	14.236	27.389
MENOS IMPUESTOS	-	-	(2.146)	(3.549)	(5.161)	(9.929)
INGRESO NETO OPERATIVO	-	(701)	3.774	6.241	9.075	17.461
DEPRECIACIÓN		240	240	240	502	502
INVERSIÓN EN CAPITAL TRABAJO	-	702	21	22	478	37
FLUJO NETO OPERATIVO DE CAJA	(10.186)	240	4.035	6.502	10.056	17.999
FLUJOS DESCONTADOS	13.285	209	3.051	4.275	5.750	8.949
PERIODO DE RETORNO DE INVERSION	(10.186)	(9.977)	(6.926)	(2.650,41)	3.099,17	0,35
VAN	12.048			(0,86)		
TIR	41,4%					
Periodo de retorno de inversión	3,86	años				

Elaborado por: El autor

Para medir la factibilidad del proyecto, se procedió a la proyección del flujo de caja operacional, partiendo de las utilidades antes de intereses e impuestos, restando estos obteniéndose el ingreso neto operativo a lo que se suma los gastos de depreciación, que no representa erogación de dinero, mas la inversión requerida en capital en capital de trabajo, sustentada en la verificación de inversiones menos financiamientos operativos.

Al final de estos cálculos se obtiene el flujo neto operativo de caja, los mismos que se descuentan menos costo ponderado de capital del 15 %.

Con los resultados obtenidos se obtiene un VAN de 12.048 USD, y un TIR del 41.4 %, además de un periodo de pago real de 3.86 años.

Cuadro N° 27. MERCADO POTENCIAL

	Ref	Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS PROYECTADAS		Frascos	14.000	16.800	20.160	24.192	29.030
PARTICIPACIÓN MERCADO			9%	11%	13%	15%	18%
MERMELADA DE NARANJA Y ZANAHORIA	76%	% Total Frascos	76%	76%	76%	76%	76%
MERMELADA DE ZAPALLO Y NARANJILLA	24%	% Total Frascos	24%	24%	24%	24%	24%
CRECIMIENTO EN VENTAS				20%	20%	20%	20%
MERMELADA DE NARANJA Y ZANAHORIA		Frascos	10.640	12.768	15.322	18.386	22.063
MERMELADA DE ZAPALLO Y NARANJILLA		Frascos	3.360	4.032	4.838	5.806	6.967
PRECIO POR MERMELADA		USD	2,50	2,58	2,65	2,73	2,81
TOTAL INGRESOS		USD	35.000,00	43.260,00	53.469,36	66.088,13	81.684,93

Elaborado por: El autor

Para la determinación de el mercado potencial, se partió del tamaño de población residente que es de 12328 habitantes mas una población flotante que según datos obtenidos en el INEC, en el sector es de 5 a 1 con lo que se obtiene una demanda potencial de habitantes, sobre una base de consumo promedio determinado en la encuesta realizada, que el consumo es de 18 mermeladas de 250 g. por año por familia.

Estimando vender en el primer año 14.000 mermeladas de 250 g. la proyección de participación del mercado es del 9 %, culminando en el quinto año con una participación del 29 % del mercado en esta zona.

Cuadro N° 28. INGRESOS POR VENTAS

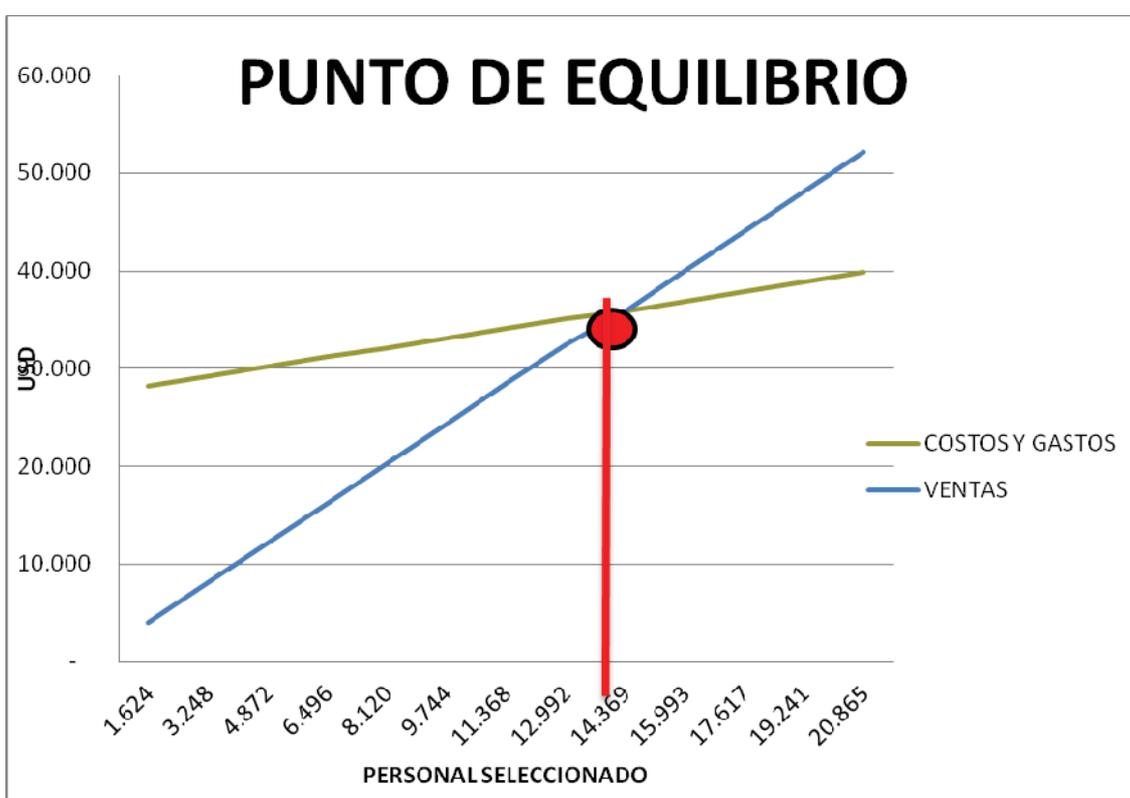
	Ref	Variable	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
VENTAS PROYECTADAS		Frascos	14.000	16.800	20.160	24.192	29.030
PARTICIPACIÓN MERCADO			9%	11%	13%	15%	18%
MERMELADA DE NARANJA Y ZANAHORIA	76%	% Total Frascos	76%	76%	76%	76%	76%
MERMELADA DE ZAPALLO Y NARANJILLA	24%	% Total Frascos	24%	24%	24%	24%	24%
CRECIMIENTO EN VENTAS				20%	20%	20%	20%
MERMELADA DE NARANJA Y ZANAHORIA		Frascos	10.640	12.768	15.322	18.386	22.063
MERMELADA DE ZAPALLO Y NARANJILLA		Frascos	3.360	4.032	4.838	5.806	6.967
PRECIO POR MERMELADA		USD	2,50	2,58	2,65	2,73	2,81
TOTAL INGRESOS		USD	35.000,00	43.260,00	53.469,36	66.088,13	81.684,93

Elaborado por: El autor

El primer año se estima vender 14.000 mermeladas de 250 g. de los cuales el 76 % es de Naranja y Naranjilla, y el 24 % de Zapallo con Naranjilla, esto se da de acuerdo la encuesta realizada, en la que mayoritariamente el consumo de la primera opción será mayor.

Los ingresos por ventas en el primer año serán de 35.000 USD, para terminar en el quinto año con ingresos de 81.684 USD.

Gráfico N° 19. PUNTO DE EQUILIBRIO



Elaborado por: El autor

El punto de equilibrio de la microempresa se ubicará en 14.369, valor muy cercano a la estimación de ventas establecido para este periodo.

4.2 COSTES

4.2.1 Determinar y Desarrollar el Proceso para la elaboración del Producto

MERMELADA DE NARANJA Y ZANAHORIA

Lavamos y desinfectamos la naranja y zanahoria, procedemos a extraer el jugo de la naranja tomando en cuenta que este no quede con semillas, de la misma forma la zanahoria troceada se procesa hasta formar un puré.

Con los dos productos listos, mas los aditivos determinados que se van a utilizar en la mermelada, se adicionan todo esto además del agua en una olla y se lo procesa a una temperatura de 100 °C debemos tener en cuenta batir constantemente para evitar que la mermelada se queme. Esto lo hacemos por aproximadamente 20 a 25 minutos o, hasta que la mermelada tenga buena consistencia. Cuando el producto está listo procedemos a envasar y con una técnica artesanal de hacer vacío que consiste en girar por completo el envase por unos minutos, para luego dejarlo en posición original esto nos ayuda a eliminar algún microorganismo existente y por lo tanto a aumentar la vida útil del producto.

Una vez realizadas las respectivas mediciones de Brix y pH los mismos datos arrojan los siguientes resultados

Cuadro N° 29. Aspectos Organolépticos

MERMELADA DE NARANJA Y ZANAHORIA	
pH	4
° Brix	16

Elaborado por: El autor

Imagen 1. Mermelada de Naranja y Zanahoria



Elaborado por: El autor

Cuadro N° 30. Informe nutricional de la mermelada de zapallo con naranjilla

Información nutricional	
Tamaño por porción 15 g	
Porciones por envase 17	
	% valor diario
Proteína	3,10%
Fibra	4%
Carbohidratos	1%
Grasas	0%
Azucar inactiva	8,50%

Fuente: INIAP

MERMELADA DE ZAPALLO CON NARANJILLA

El procedimiento para la elaboración de esta mermelada es el siguiente, lavar y desinfectar tanto la verdura (zapallo) y la fruta (naranjilla) para luego proceder a separar la parte dura y las semillas del zapallo y de inmediato trocear de tal manera que queden de 2 x 2 cm aproximado, luego pelar la naranjilla y licuarla cuando esté todo esto listo en una olla agregar con el agua mas los aditivos establecidos en formulación, con todos los productos listos se procesan a una temperatura de 100 °C y se debe remover constantemente para evitar que la mermelada se queme.

Este proceso tarda aproximadamente 20 a 25 minutos, pero lo más importante es la apreciación visual del producto que debe tener una textura apropiada, el paso siguiente es envasar de acuerdo al peso establecido que será de 250 g, además se utiliza una técnica artesanal para hacer vacío es girar por completo el envase por un tiempo, para luego dejarlo en posición original, este proceso nos permite, eliminar algún microorganismo existente, además de alargar la vida útil de la mermelada

Cuadro N° 31. Aspectos organolépticos

MERMELADA DE ZAPALLO Y NARANJILLA	
pH	4,5
° Brix	18

Elaborado por: El autor

Imagen 2. Mermelada de zapallo con naranjilla



Elaborado por: El autor

Cuadro N° 32. Informe nutricional de la mermelada de zapallo con naranjilla

Información nutricional	
Tamaño por porción 15 g	
Porciones por envase 17	
	% valor diario
Proteína	3,10%
Fibra	4%
Carbohidratos	1%
Grasas	0%
Azúcar inactiva	8,50%

Fuente: INIAP

4.2.2 Establecer Presupuesto del Rol de Pagos

El proyecto en su etapa inicial, pretende vender 50 mermeladas al día, esto quiere decir que se producirá 12.5 kg diarios por lo que se estima necesario que el personal requerido para su producción venta y administración será un Administrador, y cuatro personas repartidas en la venta y distribución, en horarios de 07:00 a 16:00 producción y ventas de 09:00 a 20:00 tomando en cuenta que también se atenderá los sábados de 08:00 a 14:00 horas.

4.2.3 Establecer Presupuesto del Rol de Pagos

El proyecto en su etapa inicial, pretende vender 50 mermeladas al día, esto quiere decir que se producirá 12.5 kg diarios por lo que se estima necesario que el personal requerido para su producción venta y administración será un Administrador, y cuatro personas repartidas en la venta y distribución, en horarios de 07:00 a 16:00 producción y ventas de 09:00 a 20:00 tomando en cuenta que también se atenderá los sábados de 08:00 a 14:00 horas.

Cuadro N° 33. Presupuesto de sueldos

NOMINA	SUELDO	HORAS EXTRAS	APORTE PERSONAL 9,35 %	APORTE PATRONAL 12,15 %	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	FONDOS DE RESERVA	TOTAL ANUAL
ADMINISTRADOR	400	0	37,400	48,6	26,75	33,333	33,333	504,616
PRODUCCIÓN	321	0	30,014	39,000	24,333	26,750	24,500	405,570
VENTAS I	292	22,05	27,302	35,47	24,333	26,171	26,338	399,060
VENTAS II	292	22,05	27,302	35,47	24,333	26,171	26,338	399,060
SERVICIO DOMICILIO	292	22,05	27,302	35,47	24,333	26,171	26,338	399,060
								2107,367
TOTAL NOMINA								25288,4

Elaborado por: El autor

4.2.4 Estudio de Mercado, Producto y Competencia para establecer Precios

Después de haber realizado un sondeo de precios en diferentes locales de venta masiva de productos alimenticios, específicamente el mercado que será nuestra competencia, establecemos que el precio con el que saldrá a la venta las mermeladas “LA ARIANA” es de 2.5 USD los frascos de 250 g en las dos presentaciones Naranja y Zanahoria como también la de Zapallo con Naranjilla.

4.2.5 Creación de Recetas Estándar

Cuadro N° 34. Receta Mermelada de Naranja y Zanahoria

PRODUCTO:		MERMELADA DE NARANJA Y ZANAHORIA			
FECHA:		31-May-12			
CANTIDAD NETA:		10 kg			
EMPRESA:		LA ARIANA			
RECETA #:		ARI 001			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	%	COSTO UNIT	COSTO TOT.
NARANJA	4,000	Kg	40,000	1,200	4,800
ZANAHORIA	2,000	Kg	20,000	1,000	2,000
ACIDO CÍTRICO	0,040	Kg	0,400	1,500	0,060
BENZOATO	0,002	Kg	0,020	2,650	0,005
CARRAGENINA	0,080	Kg	0,800	7,000	0,560
SUCRALOSA	0,004	Kg	0,048	20,000	0,080
AGUA	3,874	Kg	38,732	0,000	0,000
TOTAL	10,000	Kg	100,000		7,505

Elaborado por: El autor

Cuadro N° 35. Receta Mermelada de Zapallo y Naranja

PRODUCTO:		MERMELADA DE ZAPALLO Y NARANJILLA			
FECHA:		31-May-12			
CANTIDAD NETA:		10 kg			
CLIENTE:		LA ARIANA			
CANTIDAD A PRODUCIR:		ARI 002			
INGREDIENTES	CANTIDAD	UNIDAD	%	COSTO UNIT	COSTO TOT.
ZAPALLO	4,000	Kg	40,000	0,600	2,400
NARANJILLA	2,000	Kg	20,000	1,400	2,800
ACIDO CITRICO	0,040	Kg	0,400	1,500	0,060
BENZOATO	0,002	Kg	0,020	2,650	0,005
CARRAGENINA	0,080	Kg	0,800	7,000	0,560
SUCRALOSA	0,004	Kg	0,048	20,000	0,080
AGUA	3,874	Kg	38,732	0,000	0,000
TOTAL	10,000	Kg	100,000		5,905

Elaborado por: El autor

5 CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 CONCLUSIONES

- La investigación de mercado que nos permitió conocer preferencias de consumo nuestros clientes potenciales, hicieron que nuestro objetivo sea desarrollar las mermeladas elegidas por ellos.
- El presente trabajo demuestra que, es posible elaborar un postre sano y delicioso de manera artesanal, y de acuerdo a parámetros técnicos
- La investigación de mercado nos permitió desarrollar un producto de acuerdo a las preferencias de nuestros clientes potenciales, siendo las mermeladas de Naranja y Zanahoria y Zapallo con Naranjilla las de mayor aceptación.

5.2 RECOMENDACIONES

- Aprovechar la aceptación de estos y otros tipos de fruta no tradicionales en el mercado, por sus características similares para elaborar no solo mermeladas si no jugos, postres, cócteles etc.
- De acuerdo a los datos financieros que presenta este trabajo, se puede concluir que el presente proyecto es viable y factible.
- Incentivar el consumo de nuestro producto, a través de herramientas de Marketing y publicidad, para desarrollar lealtad en nuestros clientes.
- Investigar nuevos sabores, que sean novedosos y llamativos para la elaboración de este producto.

REFERENCIAS

Libros:

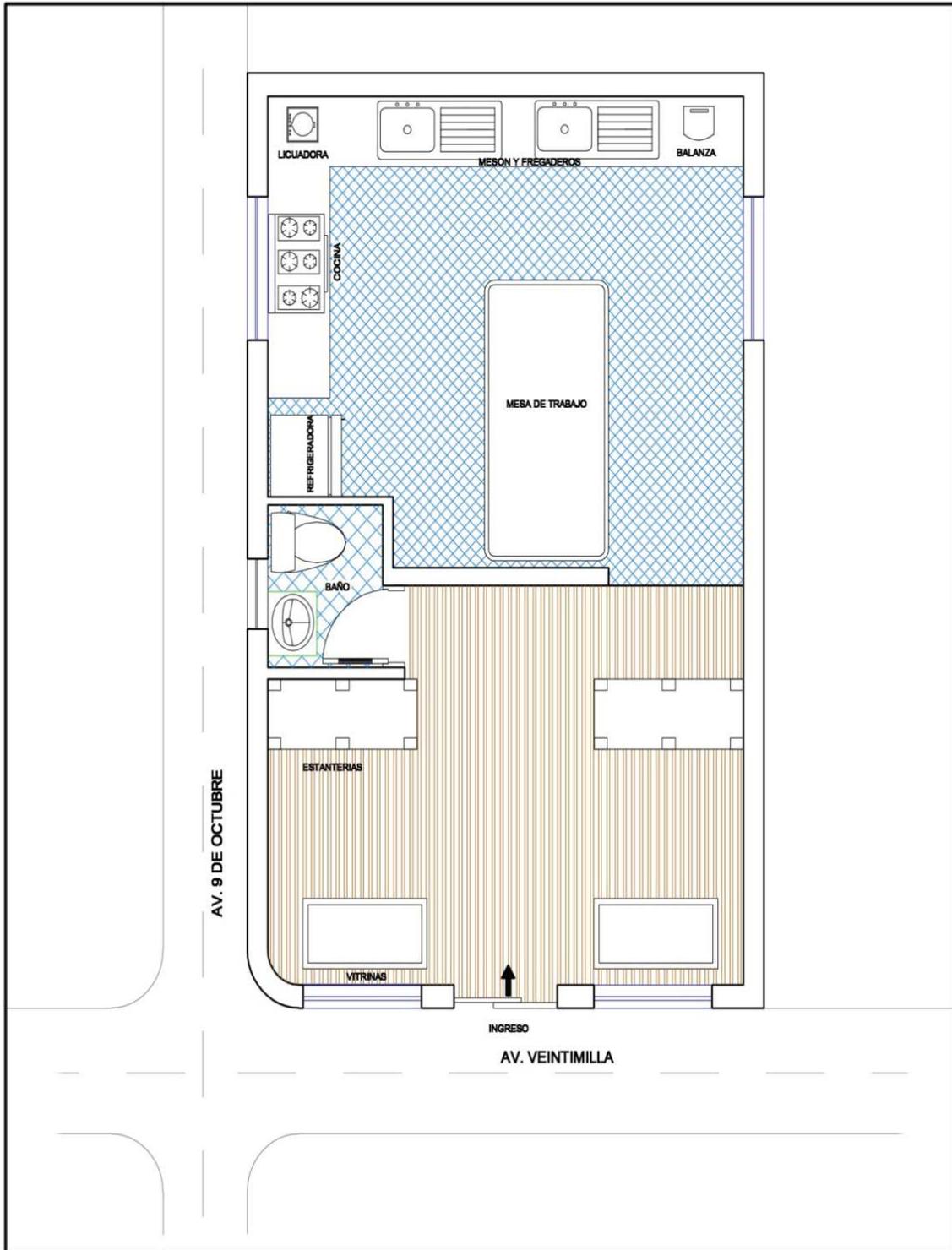
- NARANJO, P. (1988). *Saber Alimentarse*. Quito: Hernán Malo.
- STANTON, William. (2004). *Fundamentos del Márketing*. New York.
- URBINA, Gebriel. (2006). *Evaluación de proyectos*. México

Documentos de Internet:

- es.wikipedia.org/wiki/Quito
- http://www.in-quito.com/maps/quitomap_mariscal.html
- <http://www.usm.edu.ec/tesis/Modelo-GYR>
- <http://www.usm.edu.ec/tesis/Modelo-GYR,.>
- www.alimentacion-sana.com.ar/informaciones/.../diabetes.htm
- www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/3546/1/6073.pdf
- www.elcomercio.com/quito/habitantes-Quito-inmigrantes-internos
- www.indexmundi.com/es/ecuador/tasa_de_crecimiento.html
- www.sucralosa-es.org/factsQ

ANEXOS

ANEXO # 1



ANEXO 2

MC-LSAIA-2201-03

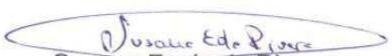
	<p>INSTITUTO NACIONAL AUTONOMO DE INVESTIGACIONES AGROPECUARIAS ESTACION EXPERIMENTAL SANTA CATALINA DEPARTAMENTO DE NUTRICION Y CALIDAD LABORATORIO DE SERVICIO DE ANALISIS E INVESTIGACION EN ALIMENTOS Panamericana Sur Km. 1. CutuglaguaTifs. 2690691-3007134. Fax 3007134 Casilla postal 17-01-340</p>	
---	--	---

NOMBRE PETICIONARIO: Sr. Marcelo Chávez	INFORME DE ENSAYO No: 12-172	
DIRECCION: Vicente Duque No. 73-85 y José de la Rea	INSTITUCION: UDLA	
FECHA DE EMISION: 06 de junio del 2012	ATENCION: Sr. Marcelo Chávez	
FECHA DE ANALISIS: Del 30 de mayo al 05 de junio del 2012	FECHA DE RECEPCION.: 29 de mayo del 2012	
	HORA DE RECEPCION: 08h35	
	ANALISIS SOLICITADO	

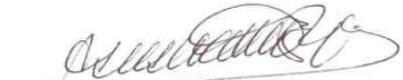
ANÁLISIS	HUMEDAD	PROTEINA ^Ω	FIBRA ^Ω	CARBOHIDRATOS	GRASAS	AZUCAR	IDENTIFICACIÓN
MÉTODO	MO-LSAIA-01.01	MO-LSAIA-01.04	MO-LSAIA-01.04	MO-LSAIA-01.04	MO-LSAIA-01.04	MO-LSAIA-01.04	
METODO REF.	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970	U. FLORIDA 1970				
UNIDAD	%	%	%	%	%	%	
12-0596	91,25	2,97	3,54	3	0	8.5	Mermelada dezapallo con naranjilla

Los ensayos marcados con Ω se reportan en base seca.
 OBSERVACIONES: Muestra entregada por el cliente

RESPONSABLES DEL INFORME


Susana Espín de Rivera
RESPONSABLE DE CALIDAD




Dr. Armando Rubio
RESPONSABLE TECNICO

Este documento no puede ser reproducido ni total ni parcialmente sin la aprobación escrita del laboratorio.
 Los resultados arriba indicados solo están relacionados con el objeto de ensayo
NOTA DE DESCARGO: La información contenida en este informe de ensayo es de carácter confidencial, está dirigido únicamente al destinatario de la misma y solo podrá ser usada por este. Si el lector de este correo electrónico o fax no es el destinatario del mismo, se le notifica que cualquier copia o distribución de este se encuentra totalmente prohibido. Si usted ha recibido este informe de ensayo por error, por favor notifique inmediatamente al remitente por este mismo medio y elimine la información.

ANEXO 3

CONTRATO DE LOS EMPLEADOS

CONTRATO DE TRABAJO A PLAZO FIJO

En el Cantón Quito Provincia de Pichincha, comparecen el Empleador y el Trabajador, cuyos nombres y condiciones se indican a continuación, quienes libre y voluntariamente convienen en celebrar el contrato de trabajo contenido en las siguientes cláusulas y especificaciones.

Nombre del Empleador: La Ariana.

Representante legal: Marcelo Chávez.

Nombre del trabajador: Mikaela Chávez.

Cédula de identidad: 0602864746

Cargo del Trabajador: Administrador.

Remuneración: 400 USD.

Fecha de inicio: 30-10-2012.

Duración: Contrato indefinido.

PRIMERA.- Mermeladas LA ARIANA, es un negocio constituido para proveer mermeladas para diabéticos.

SEGUNDA.- Con estos antecedentes, LA ARIANA, contrata los servicios lícitos y personales del trabajador, de conformidad con las condiciones determinadas en el presente trabajo, los servicios se presentarán en las instalaciones de la compañía, ubicada en las calles 9 de Octubre y Veintimilla, en la Ciudad de Quito o dada la naturaleza de los servicios, en el lugar que el Empleador determine los servicios.

TERCERA.- El trabajador se compromete a prestar los servicios en la clase de trabajo acordado, para el cual declara tener los conocimientos y capacidades

necesarias. Así también, da expresamente su consentimiento para eventuales cambios de trabajo que dispusiere el Empleador, siempre y cuando tales cambios no impliquen disminución de remuneración o categoría.

CUARTA.- El Empleador pagará al trabajador por la prestación de sus servicios, la remuneración convenida en la forma que queda determinada en las especificaciones iniciales. De este valor se harán los descuentos que corresponden los aportes personales del trabajador al IESS.

QUINTA.- Si por las exigencias del trabajo a realizarse o por circunstancias de caso fortuito, fuere necesario que el trabajador deba laborar en sus días de descanso obligatorio o en las horas suplementarias que excedan la jornada mínima diaria, las partes aceptan someterse a lo dispuesto en los artículos 52 y 55 del código de trabajo.

SEXTA.- El empleado se obliga a mantener en forma confidencial y secreta, todas las operaciones y métodos de atención al cliente, datos comercial, administrativo, información, proyectos, sistemas de cómputo, base de datos, manejos administrativos, políticas de mercadeo o compras, y además acciones que sean llevadas adelante por el Empleador y sobre las cuales pueda tener directa o indirectamente conocimiento, acceso o uso del empleado.

El empleado no podrá entregar a terceros las formulaciones aplicadas, en el desarrollo del producto.

SEPTIMA.- El Empleado reconoce que en los equipos entregados por el Empleador está prohibido y considerando una violación de la ley el uso de software sin licencia.

El empleado no podrá hacer uso de programas de cómputo que se les hubiere entregado para su uso particular ni podrá entregárselos a personas ajenas, a la empresa, incluyendo clientes, proveedores o cualquier tercero.

OCTAVA.- El presente contrato contempla un periodo de noventa días de prueba, durante el cual cualquiera de las partes podrá dar por terminada la relación laboral de forma unitaria sin que ello signifique despido intempestivo o abandono según corresponda, sin que se deba indemnización alguna por dicho evento, concluida su vigencia se prolongará por el tiempo restante necesario para completar un año.

NOVENA.- En todo lo que no estuviere previsto en el presente contrato, las partes declaran incorporadas y de cumplimiento obligatorio las disposiciones de la ley en la materia laboral ya las contenidas en el reglamento interno de LA ARIANA.

EL EMPLEADOR

INSPECTOR DE TRABAJO

EL TRABAJADOR

ANEXO 4

UNIFORMES

El objetivo es que las personas laboren con uniformes de los mas cómodos y funcionales, los mismos que constarán de: pantalón, camiseta polo, mandil gorro para de esta manera dar una buena imagen de nuestro establecimiento, se ha escogido la empresa KEVIN TEX, la misma que se encuentra ubicada en el Centro Comercial de Mayoristas y Negocios Andinos sector Guajaló.



Delantal verde

Tallas disponibles: 100 x 95.

Composición: 100 % Poliéster.



Camiseta polo amarilla

Tallas disponibles: S- XL.

Composición: Poliéster 65% 35 % Algodón.



Pantalón negro unisex

Tallas disponibles: S y XL

Composición: 100 % algodón



Gorro de colore verde

Tallas disponibles: única

Composición: 100 % Algodón.

ANEXO 5

REQUISITOS PARA FORMAR UN NEGOCIO

- 1.- Aprobación del nombre o razón social de la empresa, en la superintendencia de compañías.
- 2.- Apertura de la cuenta de integración de capital, en cualquier banco de la ciudad, si la constitución es en numerario.
- 3.- Elevar a escritura pública la constitución de la empresa, en cualquier notaría.
- 4.- Presentación de 3 escrituras de constitución con oficio firmado, de un abogado en la superintendencia de compañías o en las ventanillas únicas.
- 5.- La superintendencia de compañías en el transcurso de 48 horas como máximo puede responder así.
 - Oficio cuando hay algún error en la escritura
 - Cuando por su objetivo debe obtener afiliaciones previas, tales como: cámara de minería, pequeña industria, turismo, etc.
- 6.- Debe publicar en un periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa por un solo día.
- 7.- Debe sentar razón de la resolución de constitución en la escritura, en la misma notaría donde tubo las escrituras.
- 8.- Debe obtener la patente municipal.

9.- Afiliarse a la cámara de producción que corresponda, de acuerdo al objeto de la compañía, cámara de comercio, de industriales, agricultura etc.

10.- Debe inscribir las escrituras en el registro mercantil, para ello debe presentar 3 escrituras con la respectiva resolución de la superintendencia de compañías.

11.- Debe inscribir los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa, para ello debe presentar: acta de junta general donde se lo nombra como representante legal.

12.- Debe presentar en la superintendencia de compañías.

- Escritura con la respectiva resolución de la superintendencia de compañías inscrita en el registro mercantil.
- Periódico en el cual se publicó el extracto.
- Copias simples de los nombramientos inscritos en el registro mercantil de representante legal.
- Copias de cédula de ciudadanía o pasaporte del representante legal y administrador.
- Copia del certificado de afiliación a la respectiva cámara de producción.
- Formulario del RUC lleno y firmado por el representante legal.
- Copia del pago de agua, luz o teléfono.

13.- La superintendencia de compañías, al verificar que todo esté correcto le entrega al usuario.

- Formulario de RUC.
- Cumplimiento de obligaciones y existencia legal.
- Datos generales.
- Nomina de accionistas.
- Oficio al banco

14.- Retiro del RUC en el SRI.

15.- Registro de la empresa en el historial laboral del IESS.

ANEXO 6

MAQUINARIA A UTILIZAR, EN LA ELABORACIÓN DE MERMELADAS



Balanza gramera: Capacidad 600 g.
Marca: Mettler Toledo.
Codigo: BPA 224



Balanza Plataforma: Capacidad 40 kg
Marca: Metler Toledo
Código: BPA 221



Licuada industrial: Capacidad 16 lt



Cocina industrial: 2 Quemadores



Refrigerador: 4 Puertas



Brixómetro: Capacidad hasta 68 Brix.



Potenciómetro: Medidas estándar
Marca: Mettler Toledo



Ollas de acero inox.
Capacidad: 20 lt.

ANEXO 7

PROFORMAS

LIBRERÍA Y PAPELERÍA IBEROAMÉRICA

Quito 01 de Mayo de 2012

Señor:

Marcelo Chávez.

Presente

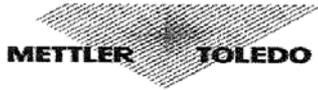
A continuación detallo proforma:

CANTIDAD	ARTICULO	UNIDAD USD	TOTAL
1	APOYA MANOS	2.46	2.46
1	ARCHIVADORES ACORDEON	6.23	6.23
1	BLOCK DE FACTURAS	1.56	1.56
1	BLOCK DE LISTA DE MERCADO	4.02	4.02
1	CINTA DE EMBALAJE	1.34	1.34
1	CINTA SCOTCH	0.36	0.36
1	CORRECTOR BOLIGRAFO	1.74	1.74
1	CLIPS	0.36	0.36
1	DISPENSADOR SCOTCH	2.01	2.01
1	ENGRAPADORA	4.45	4.45
1	ESTILETE	0.21	0.21
1	ETIQUETA MULTIPEGA	0.67	0.67
1	GRAPAS	1.56	1.56
1	RESMA BOND 75 g	4.98	4.98
1	HOJAS ENCUESTA	0.12	0.12
1	HOJAS IMPRESAS	0.05	0.05
1	RESALTADOR	0.98	0.98
1	MARCADOR FINO	0.67	0.67
1	MARCADOR TIZA LIQUIDA	0.94	0.94
1	MASQUIN	0.62	0.62
1	PEGA EN BARRA	1.12	1.12
1	PERFORADORA	1.98	1.98
1	PROTECTOR DE HOJAS	0.07	0.07
1	REGLA ACRILICA	1.97	1.97
1	SOBRES IMPRESOS	0.09	0.09
1	TARJETAS KARDEX	0.06	0.06
1	TARJETA ASISTENCIA PERSONAL	0.09	0.09
1	CALCULADORA	1.98	1.98
1	VINCHAS	1.77	1.77
TOTAL			44.46
IVA			4.73
TOTAL			49.19

Tiempo de entrega: 24 horas.

Galo Rivera: Administrador

Principal: Iñaquito E 2-26 Y Arízaga Cel: 2922496-093534157



Quito, 9 de Mayo de 2012

Señores: ADITMAQ ADITIVOS Y MAQUINARIAS CIA.

Tfno: 2808868

Atención: ING. MARCELO CHAVEZ

Presente.

RUC: 1791924452001

SERVICIO AL CLIENTE

JORGE VALENCIA

VENTAS@TECNOESCALA.COM.EC

096026887

COTIZACIÓN PARA VENTA LOCAL

REF: 00000972

ITEM	CNT	CODIGO	DESCRIPCION	USD UNIT	USD TOTAL	
1	1	QCL-360	BALANZA BPA224 METTLER TOLEDO Balanza METTLER TOLEDO BPA224. Carcasa de fácil limpieza gracias a las superficies redondas y lisas • Protección contra el polvo y agua hasta un 95% sin condensación • Totalmente portátil gracias a la batería recargable integrada de hasta 50 horas y con opciones de ahorro. • Fácil limpieza, gracias a su carcasa de PVC y su plato de acero inoxidable de 180 x 230 mm • Dos Pantallas, claras y rápidas. Tiempo de estabilización <1s. • Control de pesaje. Se define el peso objetivo y la balanza le indica si esta	dentro o fuera de la tolerancia definida con señales visual y sonora. • En el mismo modelo y dimensiones, se dispone de 4 capacidades: .. 15 Kg, con una resolución de 2 g para visualización (5 g verificables) .. 6 Kg, con una resolución de 1 g para visualización (2 g verificables) 3 Kg, con una resolución de 0,5 g para visualización (1 g verificables) 1,5 Kg, con una resolución de 0,2 g para visualización (0,5 g verificables) • Modelos aprobados según la clase III OIML con resolución 3,000e Dimensiones: BPA224 18 x 23 cm	620.00	620.00
2	1	QCL-361	BALANZA BBA221 METTLER TOLEDO Balanza METTLER TOLEDO BBA221 La BBA221 es una balanza para aplicaciones sencillas. El terminal con su gran indicador se caracteriza por su rapidez y facilidad de manejo. También se puede comunicar con un PC a través del interface RS232 incorporado. La balanza ofrece una sencilla función de conteo. Puede utilizarse así mismo para control más-menos o para clasificar. Trabaja con corriente alterna, o con pilas (no incluidas). Capacidad Máxima: 60 Kg Precisión de indicación: 10 g Precisión de indicación verificada: 20 g Material del Plato: Acero Inoxidable Material de la báscula: Acero al carbono Dimensiones del plato: 30 x 40 cm Grado de	Protección Plataforma: IP65 (Salpicaduras de Agua) Grado de Protección Indicador: IP54 Puerto de Comunicación: RS-232. METTLER TOLEDO	890.30	890.30
3	1	QCL-362	BALANZA BBA221 LARGE METTLER TOLEDO Balanza METTLER TOLEDO BBA221 La BBA221 es una balanza para aplicaciones sencillas. El terminal con su gran indicador se caracteriza por su rapidez y facilidad de manejo. También se puede comunicar con un PC a través del interface RS232 incorporado. La balanza ofrece una sencilla función de conteo. Puede utilizarse así mismo para control más-menos o para clasificar. Trabaja con corriente alterna, o con pilas (no incluidas). Capacidad Máxima: 60 Kg Precisión de indicación: 10 g Precisión de indicación verificada: 20 g Material del Plato: Acero Inoxidable Material de la báscula: Acero al carbono Dimensiones del plato: 40 X 50 cm Grado de	Protección Plataforma: IP65 (Salpicaduras de Agua) Grado de Protección Indicador: IP54 Puerto de Comunicación: RS-232. METTLER TOLEDO	987.00	987.00

KEVIN TEX
UNIFORMES Y ROPA DEPORTIVA

Quito 01 de Mayo de 2012

Señor:
Marcelo Chávez.

Presente

A continuación detallo Proforma de ropa de trabajo:

	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
10 Pantalones de poliester, en color negro	10,00	100,00
10 Camisetas polo color verde, con logotipo.	7,00	70,00
10 mandiles en color verde, con logotipo.	5,00	50,00
10 Gorros en color negro.	2,50	25,00

Tiempo de entrega: Quince días

En estos precios está incluido IVA.

Atentamente

Avelardo Zavala
KEVIN TEX
Cel 093752781

Principal:
Centro comercial de mayoristas y
negocios andinos
Av Maldonado sector Guajaló

** SUPERMAXI CARCELEN **
AV. DIEGO VASQUEZ DE CEPEDA N77-46A
QUITO - ECUADOR
CORPORACION FAVORITA C.A.
AV. GENERAL ENRIQUEZ VIA COTACCHOA
QUITO - ECUADOR
RUC:1790016919001

Descripción	Cantidad	Pre.Uni	Pre.Tot
NARANJA CRANE	2.170K	0.9032	1.96
HORTANA ZAVAH	2	0.9850	1.97

Valor	:	3.93
Otros Dscptos:		0.00
Subtotal	:	3.93
Tarifa 0	:	3.93
Tarifa 12	:	0.00
12% IVA	:	0.00
TOTAL	:	3.93

CLIENTE: CHAVEZ ROMERO FERNANDO MARCELO

DED/RUC: 0602864746

FACTURA Nro: 049-007-000007897

Fecha Emisión (dd/mm/aaaa):27/04/2012

Adquiriente: X Emisor: _____

Autorización SRI:1110588115

Válida del 13/01/2012 al 13/01/2013

CONTRIBUYENTE ESPECIAL Resolución: 5368

Ref: 27/04/2012 11:48 0113 07 0052 11086

Atendido por: ALEXANDRA GILER

Deducible Comestibles: \$	3.93
TOTAL DEDUCTIBLE	3.93

M A T I P**WILSON FABIÁN PAZMIÑO BORJA**
 Dir.: José Andrade Oe 1-513 y Huertos
 Teléfonos: 5006 265 / Domicilio: 2495 081 / 099897559
 Quito - Ecuador

RUC.: 1712090412001

PROFORMAS

Nº 000518

 MANTENIMIENTO TÉCNICO
 INDUSTRIAL PAZMIÑO
Fecha: 21 de Mayo del 2012Cliente: Marcelo ChavezR.U.C./C.I.: 0000Dirección: Vicente DuqueCiudad: Quito Telf: _____Forma de Pago: CONTADO CRÉDITO TARJETA DE CRÉDITO

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNIT.	VALOR TOTAL
01	Construcción de mesa en acero inoxidable con medidas 180x 95x90		580.00
01	Construcción de coque con dos guandores en acero inoxidable		780.00
	Construcción de estanterías en hierro negro		300.00
01	Construcción de vitino en acero inoxidable con medidas de 100x 50x150		1200.00
TIEMPO DE ENTREGA <u>60 días laborables</u>			Subtotal
FORMA DE PAGO <u>50% anticipo 50% contra entrega</u>			Descuento
VALIDEZ DE LA OFERTA <u>8 días</u>			Subtotal
			I.V.A: 12%
			Valor Total



IMPRESA "JS" TELF. : 0973581971/2808 906 /12 04 2012 DEL 501 AL 700